



PRUDENTIAL
SYARIAH

MY FIRST CASE TRAINING

ALD/MFC/V9/Maret/
2023

Tata Tertib & Peraturan Training Virtual

175 YEARS
Celebrating Life

PRUDENTIAL
SYARIAH

PRUDENTIAL

1. Peserta **WAJIB DAFTAR** melalui **PRUForce/link registrasi**. Dan sebelum Training dimulai, Peserta **WAJIB absen manual kehadiran**
2. Training akan dimulai sesuai jadwal, dan **TOLERANSI KETERLAMBATAN** peserta **MAKSIMAL 40 MENIT**
3. Bagi Peserta yang **TERLAMBAT**, Segera Mengikuti **Jadwal Training Berikutnya** (*Jadwal Dapat Dilihat Melalui Aplikasi Pruforce*)
4. Kode **CHECK-IN** dan **CHECK-OUT HANYA** diberikan saat Training berlangsung oleh Trainer/Co-Trainer yang bertugas di dalam sesi kelas Training
5. **HANYA PESERTA YANG HADIR** yang **BERHAK MENDAPATKAN KODE CHECK-IN DAN KODE CHECK-OUT**
6. Peserta yang melakukan proses **Check-in dan Check-out TANPA KEHADIRAN (peserta FIKTIF)**, maka dianggap melakukan **PELANGGARAN PERATURAN TRAINING**, sehingga Peserta ybs akan menerima konsekuensi atas pelanggaran tersebut
7. Peserta **WAJIB menggunakan Akun Zoom masing-masing** (Jika adanya Nonton/training bersama, WAJIB setiap peserta masuk/join Akun zoom masing-masing)
8. Peserta Training dianggap HADIR jika Peserta mengikuti dari awal hingga akhir dalam zoom/webinar training (sesuai data kehadiran dalam zoom/webinar)



Yuk, dukung Prudential Indonesia untuk senantiasa mengedepankan kepentingan Nasabah/Calon Nasabah, tentunya dengan mengutamakan tata kelola perusahaan serta etika bisnis yang baik!



Pastikan kamu memperhatikan beberapa hal berikut ya!

1

Jelaskan seluruh informasi produk secara transparan kepada calon pemegang polis. Pastikan kamu menjelaskan manfaat, fitur, biaya dan risiko produk asuransi yang akan dibeli, dan pastikan produk yang diinginkan sesuai dengan tujuan, profil risiko, kebutuhan dan kemampuan finansial calon pemegang polis. Bahami dengan baik produk yang akan kamu tawarkan ke calon pemegang polis; gunakan brosur pemasaran, ringkasan informasi produk dan layanan versi umum dan personal produk yang diterbitkan secara resmi oleh perusahaan dan telah tercatat di OJK.

2

3

Ikuti semua training terkait cara menjual yang baik, produk asuransi terbaru dan training lainnya yang kamu perlukan agar senantiasa memiliki pengetahuan produk yang mumpuni sebagai Tenaga Pemasar profesional.

4

Merekrut Tenaga Pemasar berkualitas sesuai kriteria Prudential Indonesia dan tidak memasarkan produk secara berjenjang tanpa memperhatikan kebutuhan perlindungan asuransi dan kemampuan finansial calon pemegang polis.



MY FIRST CASE

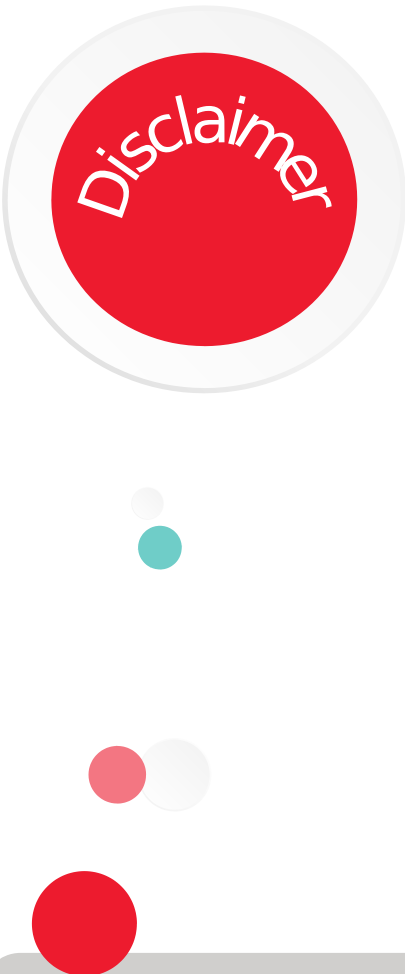
Mengganti **“Nama Anda Dengan Format (Nama / Kode Agent / Kode Ag**

attention

(contoh : *Yasmin Nahla /*
00002345 / IKT1)

KODE CHECK IN
:
123456





Disclaimer



- Presentasi ini dipersiapkan oleh PT Prudential Life Assurance Indonesia (PLAI) dan Prudential Syaria Life Assurance Indonesia (PSLAI) sebagai informasi kepada para Tenaga Pemasar dan staff Prudential Indonesia dalam hal *training*.
- Informasi ini hanya dipergunakan untuk kepentingan internal dan tidak untuk kepentingan presentasi penjualan.
- Informasi ini sifatnya tidak detail, Anda tetap harus mengacu kepada Polis.
- Informasi pada slide persentasi ini dibuat sesuai dengan spesifikasi produk.
- Tenaga Pemasar dilarang membuat materi training maupun materi pemasaran sendiri tanpa persetujuan Perusahaan. Tenaga pemasar hanya dapat melakukan pemasaran produk dalam wilayah indonesia"



A Approval

Seluruh materi *training*, brosur, *flyer*, dan materi pemasaran cetak maupun elektronik lainnya dari produk yang dijelaskan ini merupakan materi resmi Perusahaan, dan sudah melalui proses sirkulasi dan persetujuan dari departemen-departemen terkait termasuk Departemen

B Basis of Recommendation *Compliance & Risk Management*. Tenaga Pemasar dilarang membuat materi pemasaran yang tidak akurat. Tenaga Pemasar diwajibkan untuk memberikan penjelasan yang baik kepada (calon) nasabah dan menawarkan produk berdasarkan kebutuhan dan kemampuan nasabah. Tenaga Pemasar diwajibkan untuk memberikan penjelasan yang baik kepada (calon) nasabah dan menawarkan produk berdasarkan kebutuhan dan kemampuan nasabah.

C Clear, adequate and not false or misleading disclosure

Penjelasan kepada (calon) nasabah harus jelas, memadai dan memberikan gambaran yang lengkap mengenai produk dan ketentuannya dan Tenaga Pemasar Prudential harus mempertimbangkan kesesuaian antara kebutuhan dan kemampuan konsumen dalam membeli produk dan / atau layanan yang ditawarkan kepada konsumen.

Tujuan Training MFC



Modul Training MFC



Modul 1

Konsep Dasar Asuransi Jiwa

- Profile Perusahaan
- Konsep dasar Asuransi Jiwa
- Perbedaan Asuransi Jiwa Tradisional dan PAYDI
- Jenis-Jenis Asuransi Jiwa

Durasi 65 menit



Modul 2

Produk Asuransi Prudential

- Produk Asuransi Tradisional Syariah PRUCinta
- Produk Asuransi Tradisional PRUCritical Benefit 88
- Segmentasi Produk Asuransi Jiwa Prudential
- Playbook PRUCinta
- Playbook PCB88

Durasi 55 menit



Modul 3

Penjualan Asuransi Jiwa

- Menjadi Tenaga Pemasar Future Ready (SAP.2.0)
- PRUCekatan
- PRUPay Link
- PRULeads
- Sharia Way of Selling

Durasi 50 menit



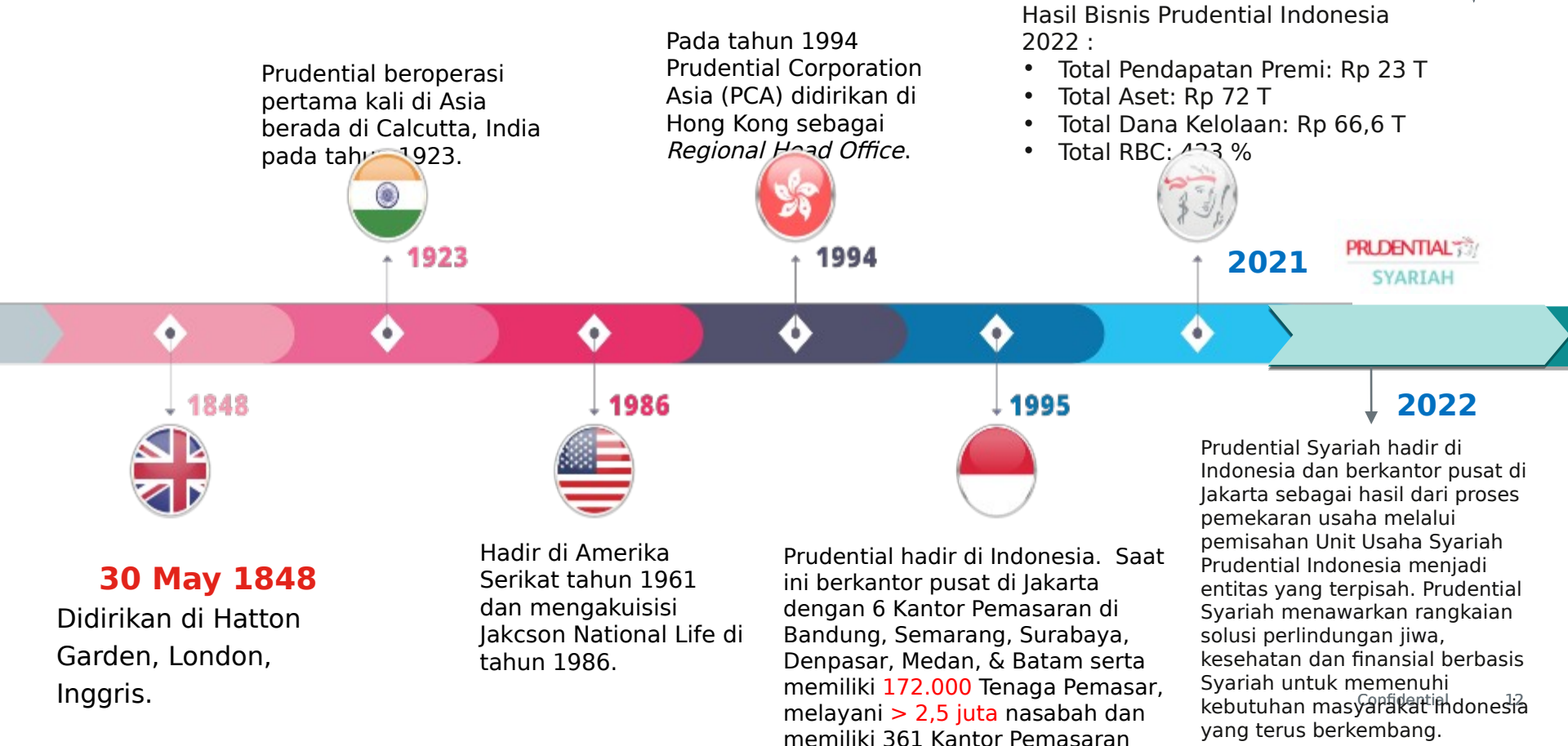
MY FIRST CASE

PROFIL PERUSAHAAN





Milestone of Prudential





Penghargaan Prudential - 2022 Februari





Penghargaan Prudential - 2022

Maret

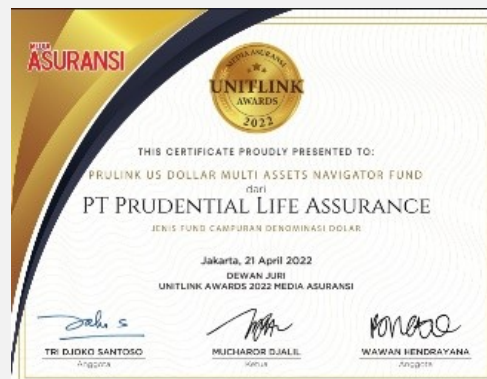
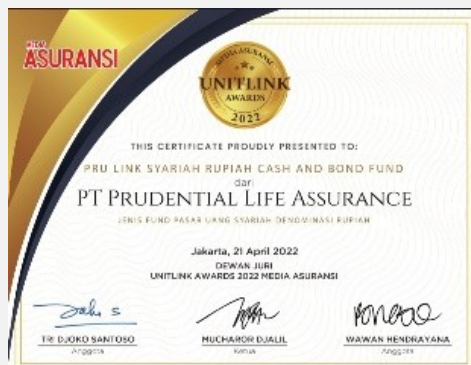
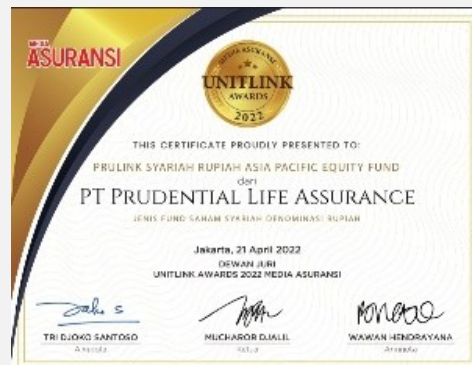
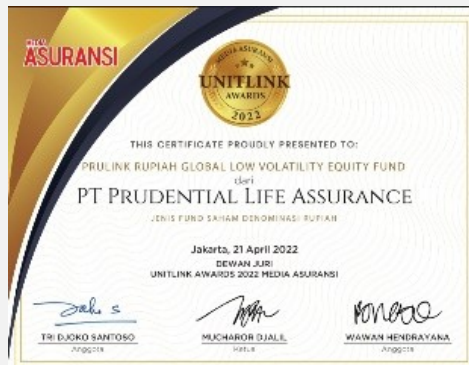
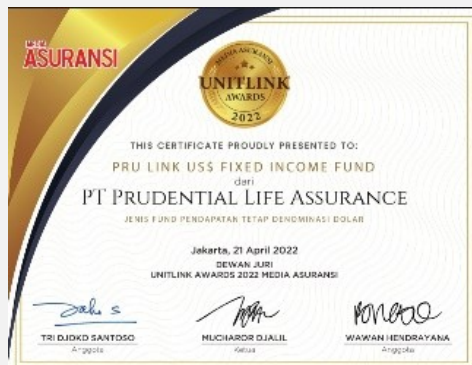
April



Link penghargaan Prudential ada di Website :
<https://www.prudential.co.id/id/about-prudential-indonesia/>



Penghargaan Prudential - April 2022





Penghargaan Prudential - 2022

Mei



Penghargaan untuk Bu Dhany selaku Presiden Direktur Prudential Indonesia dalam penghargaan TOP 100 Most Outstanding Women in Financial Sector & SOE For 2022

Penghargaan Prudential Syariah

Penghargaan Indonesia
Digital Popular Brand Award
2022 Kategori Produk
Asuransi Jiwa Syariah



Penghargaan sebagai Perusahaan Asuransi Syariah
dengan “Pendapatan Kontribusi Terbesar Tahun 2021”
pada ajang bergengsi “Best Syariah 2022” oleh Majalah
Investor



Link penghargaan Prudential ada di Website :
<https://www.prudentialsyariah.co.id/id/pulse/article/pendapatan-kontribusi-terbesar-tahun-2021-pada-best-syariah-2022/>

MY FIRST CASE TRAINING

1. Konsep Asuransi Jiwa

- Tujuan Asuransi Jiwa
 - Konsep Asuransi Jiwa Konvensional
 - Konsep Asuransi Jiwa Syariah
 - Jenis-jenis Asuransi Jiwa
- 

MY FIRST CASE TRAINING
Tujuan Asuransi Jiwa



Risiko-risiko kehidupan yang menimbulkan dampak terhadap keuangan keluarga:



SAKIT



KECELAKAAN



CACAT



MENINGGAL

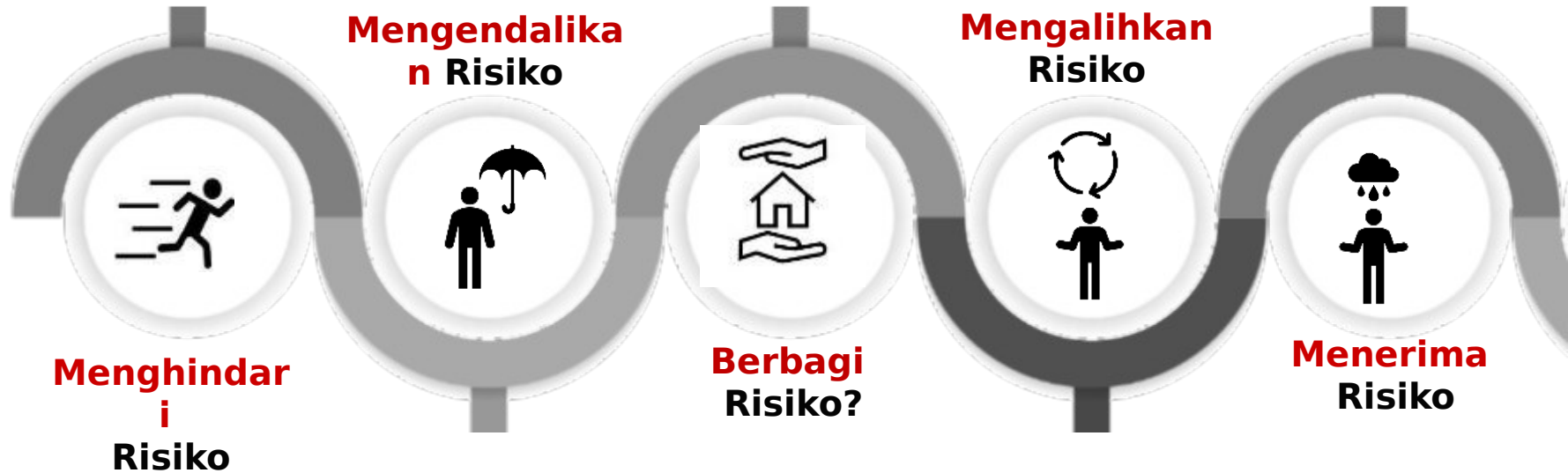


HIDUP TERLALU LAMA

KEHIDUPAN



Cara-cara yang dilakukan Manusia dalam menghadapi Risiko Kehidupan:

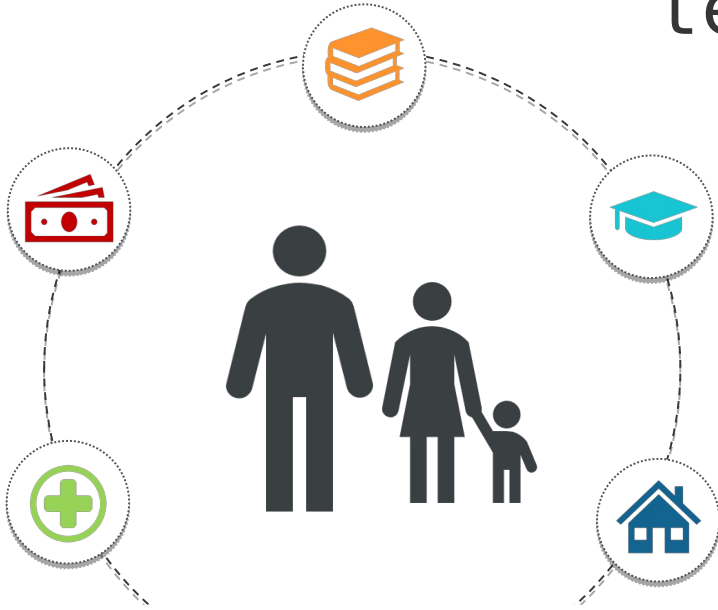




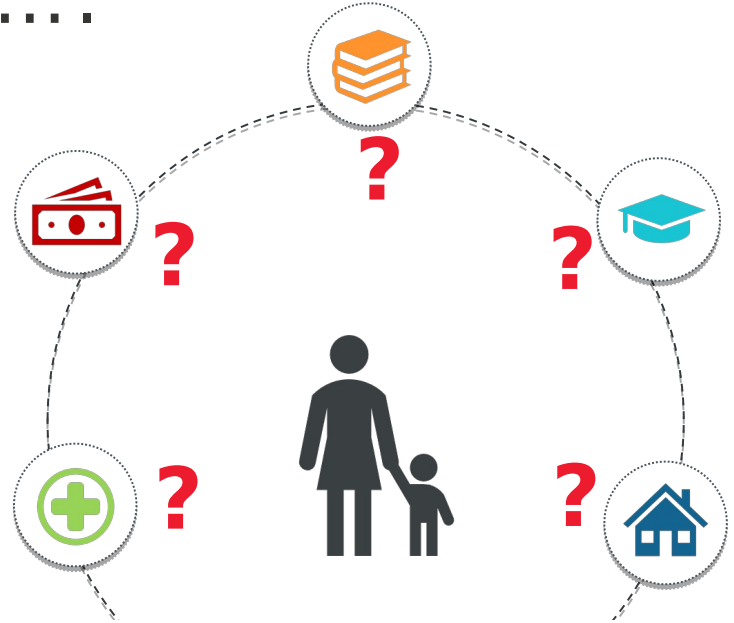
**Bagaimana cara
Kamu
menghadapi
risiko dan
mengatasi
dampaknya?**



Bayangkan jika ini terjadi....



Seorang Ayah sebagai pencari **nafkah utama** selalu **memenuhi kebutuhan** hidup keluarga (sandang, pangan, papan, pendidikan dll)



Apa yang terjadi pada saat **sang Ayah** yang biasanya membiayai kebutuhan keluarga, pendidikan, kesehatan dan lainnya **meninggal dunia ?**



Bayangkan jika ini terjadi....



Jika Ayah memiliki Polis Asuransi yang memberikan manfaat Santunan Meninggal, maka ada sejumlah dana yang dapat dipakai untuk melanjutkan kebutuhan keluarga.

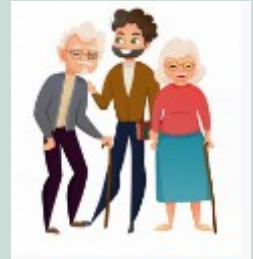
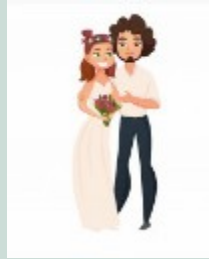
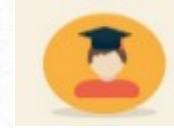
Tujuan Asuransi Jiwa



Apapun tahapan kehidupan kita, bisa jadi ada risiko yang harus dihadapi dan memberikan dampak pada keuangan keluarga

Rencana
keuangan

Life
stages



Risiko
Kehidupan
(yang berdampak
pada keuangan
keluarga)



Sakit



Rawat
Inap



Cacat



Meningg
al



Kecelak
aan



Hidup
Lama

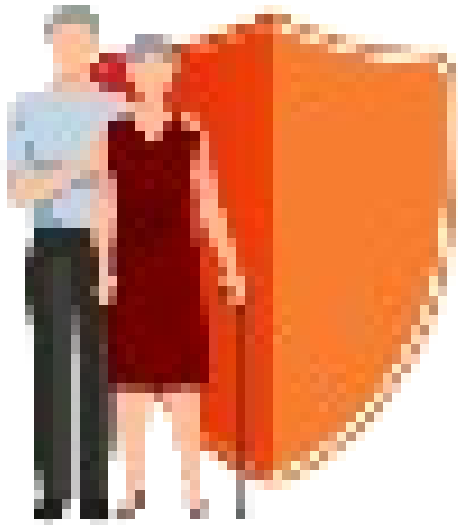


Tujuan Asuransi Jiwa



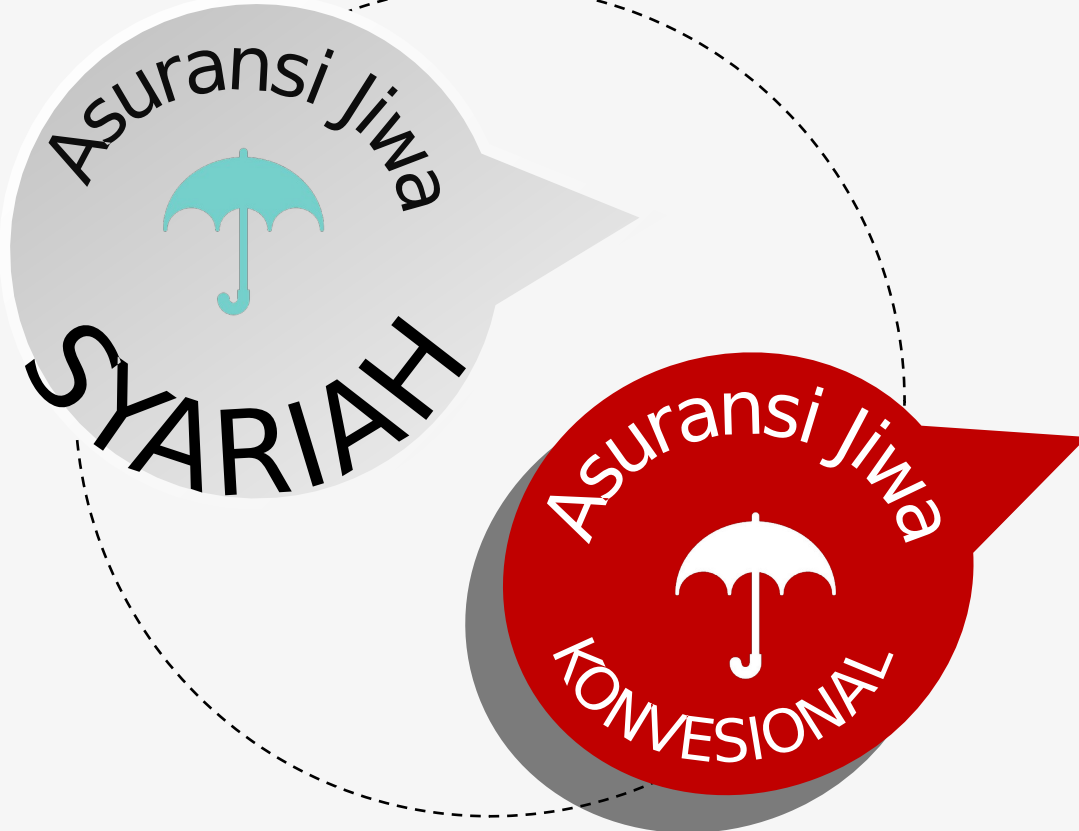
Jadi.....

Asuransi jiwa bertujuan untuk
“mengurangi kerugian
keuangan” yang diderita oleh
Tertanggung / Peserta dan pihak-pihak
yang menjadi tanggungan
Tertanggung / Peserta tersebut,
dengan cara memberikan kompensasi
kerugian.





Asuransi Jiwa Berdasarkan bentuk Kontrak



Asuransi Jiwa
Konvensional
ataupun **Syariah**
Merupakan salah satu cara
untuk **meminimalkan**
kerugian keuangan di
saat seseorang Sakit kritis,
Rawat Inap, kecelakaan
ataupun meninggal dunia.

MY FIRST CASE TRAINING

Konsep Asuransi Jiwa Konvensional





Pengertian Asuransi



Asuransi adalah suatu **perjanjian**, antara dua pihak, yaitu Perusahaan Asuransi dan Pemegang Polis yang menjadi dasar bagi penerimaan premi oleh perusahaan asuransi sebagai imbalan untuk memberikan pembayaran yang didasarkan pada meninggalnya tertanggung atau pembayaran yang didasarkan pada hidupnya tertanggung dengan manfaat yang besarnya telah ditetapkan dan/atau didasarkan pada hasil pengelolaan dana

UU No.40 tahun 2014

Asuransi adalah suatu **perjanjian**, dengan mana seorang **penanggung** mengikatkan diri pada **tertanggung** dengan **menerima suatu pembayaran yang disebut kontribusi/premi, untuk memberi penggantian** kepadanya karena suatu kerugian, kerusakan atau kehilangan keuntungan yang diharapkan, yang mungkin akan dideritanya karena suatu peristiwa yang tidak tertentu.



Konsep Asuransi Jiwa Konvensional





➤ Test Pemahaman

1. **Asuransi jiwa** bertujuan untuk “.....” yang diderita oleh pemiliknya atau pihak-pihak yang menjadi tanggungan pemilik aset tersebut, dengan cara memberikan kompensasi kerugian.
 - a. Mengganti nyawa yang hilang
 - b. Menghilangkan Risiko kehidupan
 - ☒ c. Mengurangi Kerugian Keuangan

2. Jika ada keluarga yang terdiri dari Ayah, Ibu, dan 3 Anak dimana Ayah sebagai pencari nafkah Utama untuk keluarganya. Manakah dari pernyataan ini yang sesuai

 - a. Memiliki produk Asuransi Perlindungan Jiwa untuk Ayah sebagai Pencari Nafkah Utama
 - b. Memiliki produk Asuransi Perlindungan Kesehatan untuk Ayah sebagai Pencari Nafkah Utama
 - ☒ c. Jawaban A dan B adalah solusi keuangan untuk keluarga tsb



*MY FIRST CASE
TRAINING*

Konsep Asuransi Jiwa Syariah



Pengertian Asuransi Jiwa Syariah

Asuransi Syariah adalah Usaha **saling melindungi dan tolong-menolong** diantara sejumlah orang/pihak melalui investasi dalam bentuk aset dan/atau **Tabarru'** yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi risiko tertentu melalui akad yang **sesuai dengan Syariah.**

(Fatwa DSN MUI NO. 91/DSN-MUI/X/2001)



Akad/Kontrak dalam Asuransi Jiwa Syariah



TIJARAH (KOMERSIAL)

Semua bentuk akad/kontrak yang dilakukan untuk **tujuan komersial (mencari keuntungan)**

Akad Tijarah terjadi antara Peserta dengan Pengelola

Akad

FATWA No.
53/DSN-
MUI/III/2006

TABARRU' (SOSIA

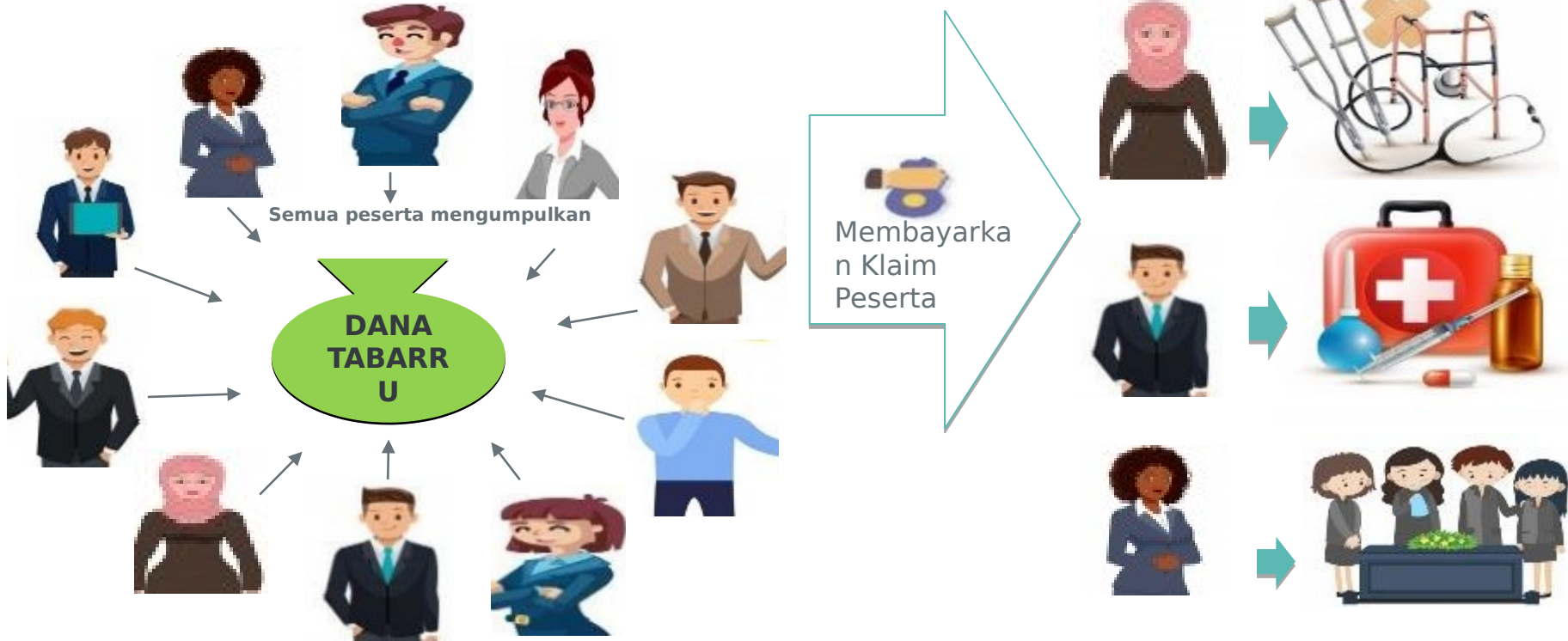
Semua bentuk akad/kontrak yang dilakukan dalam bentuk **hibah** dengan **tujuan kebajikan dan tolong menolong** antar peserta, bukan untuk tujuan komersial

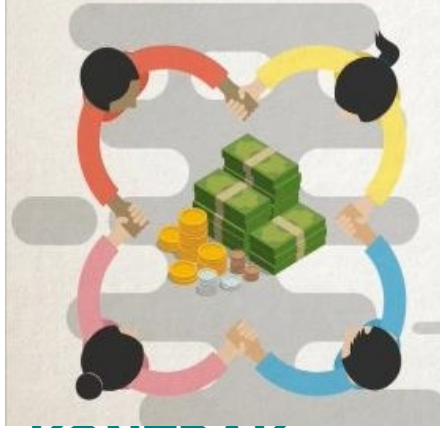
Akad Tabarru terjadi antar para



Konsep Asuransi Jiwa Syariah

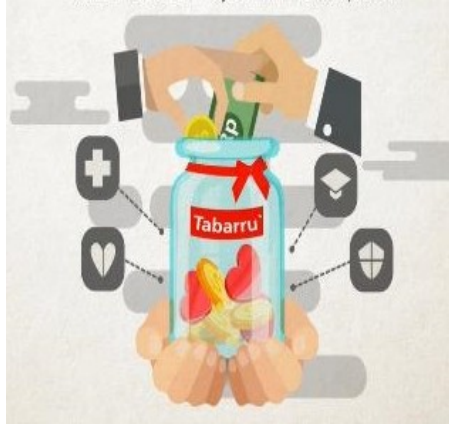
1. Menolong menolong dengan **Akad HIBAH & RISK SHARING**





KONTRAK TABARRU

Kontrak dari sekumpulan orang yang setuju untuk menghibahkan sejumlah dana untuk saling bantu dalam menghadapi risiko



DANA TABARRU

Dana yang terkumpul berdasarkan Kontrak Tabarru menjadi hak Kolektif peserta.



RISK SHARING

Bila terjadi risiko terhadap peserta, maka Santunan Asuransi akan dibayarkan dari dana Tabarru

2. Terhindar dari: **Gharar** terlarang, **Riba**, **Maysir** (GhaRiM)

“Kapankah
Uang
Pertanggungan
akan
dibayarkan?”

GHARAR / Ketidakpastian

Adalah Kondisi ketidakpastian yang tidak diperbolehkan jika terjadi pada Kontrak Komersial atau Jual Beli

RIBA / Bunga

Merupakan tambahan yang terjadi pada transaksi hutang atau jual beli yang tidak memenuhi ketentuan syariah

“Beli uang kecil
dapat uang
besar”

Dapat Klaim
= Untung,
Tidak klaim
= rugi

MAISIR / Taruhan

Adalah taruhan yang menempatkan keuntungan salah satu pihak menjadi kerugian pihak lain diakibatkan transaksi tersebut



Kenapa Asuransi Syariah Diperbolehkan ?

Gharar diperbolehkan di tabarru



Gharar (ketidakpastian) yang terjadi di Asuransi Syariah termasuk gharar yang dimaafkan karena terjadi pada kontrak hibah (sumbangan) yang sifatnya sosial atau *tabarru*.

Riba tidak terjadi pada Asuransi Syariah karena riba tidak terjadi pada kontrak hibah (sumbangan)



Tidak ada Riba

Tidak ada Maisir



Maisir atau judi tidak terjadi pada Asuransi Syariah karena dengan kontrak hibah (sumbangan), yang akan digunakan untuk membayarkan klaim adalah kumpulan dana hibah (sumbangan) peserta.

3. Pengelolaan sesuai Syariah



Kumpulan

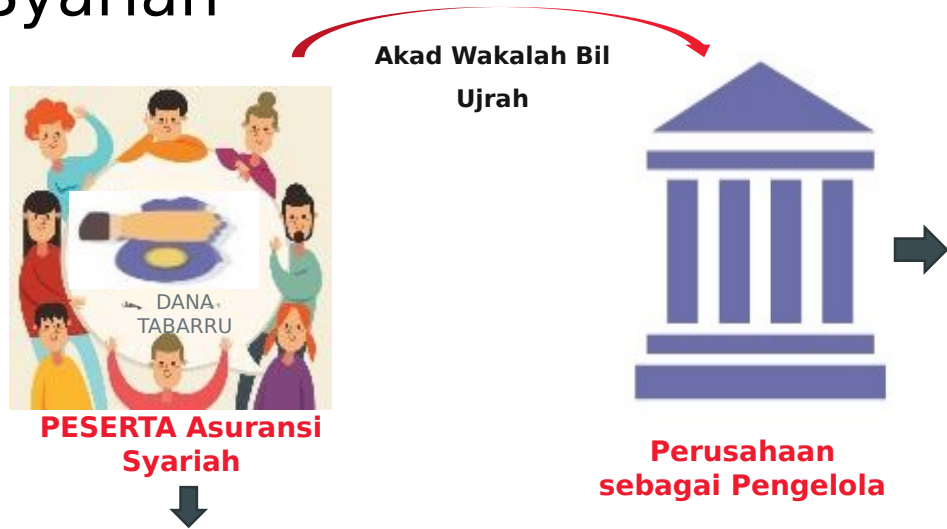
Akad Tijarah
(Komersial)



Perusahaan sebagai
Pengelola

Akad Tijarah: Semua bentuk akad/kontrak yang dilakukan untuk tujuan komersial (mencari keuntungan).
Wakalah Bil ujah adalah salah satu kontrak Tijarah yang memberikan kuasa kepada perusahaan dalam hal **pengelolaan** disertai dengan *ujrah* (upah).

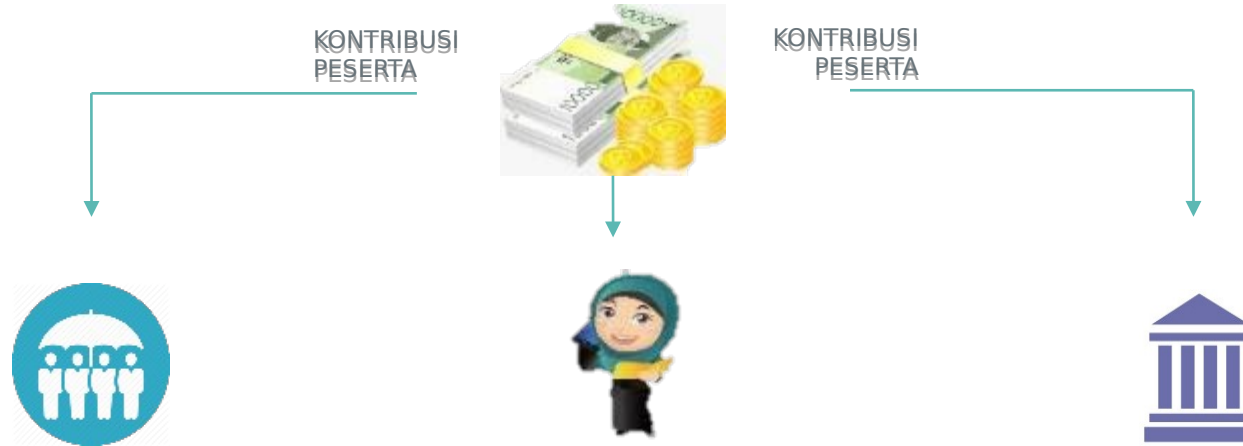
Peranan Peserta dan Pengelola dalam Asuransi Syariah



Pada asuransi jiwa syariah, nasabah sebagai **Peserta** sekaligus sebagai pihak yang memberikan kuasa (muwakkil) dan Perusahaan sebagai **Pengelola sekaligus penerima kuasa (wakil)** yang berhak menerima upah (**ujrah**)

Perusahaan Mengelola dari segala aspek: *New Business, Underwriting, Promosi, Klaim* (menyalurkan pembayaran Santunan dari Dana Tabarru), menanggulangi kekurangan dalam bentuk Qardh (pinjaman tanpa Bunga) jika terjadi defisit *Underwriting*.

4. Pemisahan Alokasi Kontribusi Peserta



1. **Alokasi Kumpulan Dana Tabarru'.** Dana dari semua Peserta untuk santunan kepada Peserta yang mengajukan klaim & memenuhi syarat.

2. **Alokasi dana investasi Peserta** secara pribadi atau rekening kumpulan **Para Peserta** khusus untuk produk asuransi jiwa yang menyediakan manfaat dari

Nilai Tunai*.

3. **Alokasi Perusahaan,** dimana terdapat **Fee atau Ujrah** dari jasa pengelolaan Dana Tabarru.

5. Surplus Underwriting



Adalah **kelebihan dana** yang terdapat pada '**Rekening Dana Tabarru'** termasuk juga bila ada **pendapatan lain** setelah digunakan untuk membayarkan klaim dan hutang kepada perusahaan (jika ada) pada periode tertentu, dengan ketentuan berikut:

- Akan dihitung pada akhir tahun kalender.
- Dibagikan kepada peserta, perusahaan dan cadangan dana tabarru.
- Dibagikan setiap tanggal 30 April setiap tahun dalam bentuk penambahan *unit atau transfer rekening, tergantung jenis produknya*.
- Dibagikan kepada peserta yang memenuhi syarat*

Kelebihan dari
rekening
Tabarru'



- Peserta
- Dana Tabbaru' (sebagai cadangan)
- Perusahaan

6. Investasi Dana Tabarru' sesuai dengan prinsip Syariah



Prinsip Investasi Syariah:

1. Halal
2. No *GhaRIM* (*Gharar, Riba dan Maisir*)
3. Adil
4. Transparan



Berikut adalah contoh untuk instrumen Investasi Syariah:

1. Saham Syariah
2. Sukuk
3. Deposito Syariah
4. Reksadana Syariah
5. Dan Lainnya

7. Pengawasan dalam Asuransi Jiwa Syariah



Berfungsi menyelenggarakan sistem pengaturan dan pengawasan yang terintegrasi terhadap keseluruhan kegiatan di dalam sektor **jasa keuangan**



Dewan Pengawas Syariah (DPS)

- Ah. Azharuddin Lathif, M.Ag., M.H
- H. Ahmad Nuryadi Asmawi, LL.b, MA

Filosofi Asuransi Jiwa Syariah



Muda



Sehat



Kaya

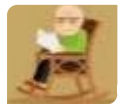


Lama



Hidup

S e b e l u m



Tua



Sakit



Miskin



Sempit



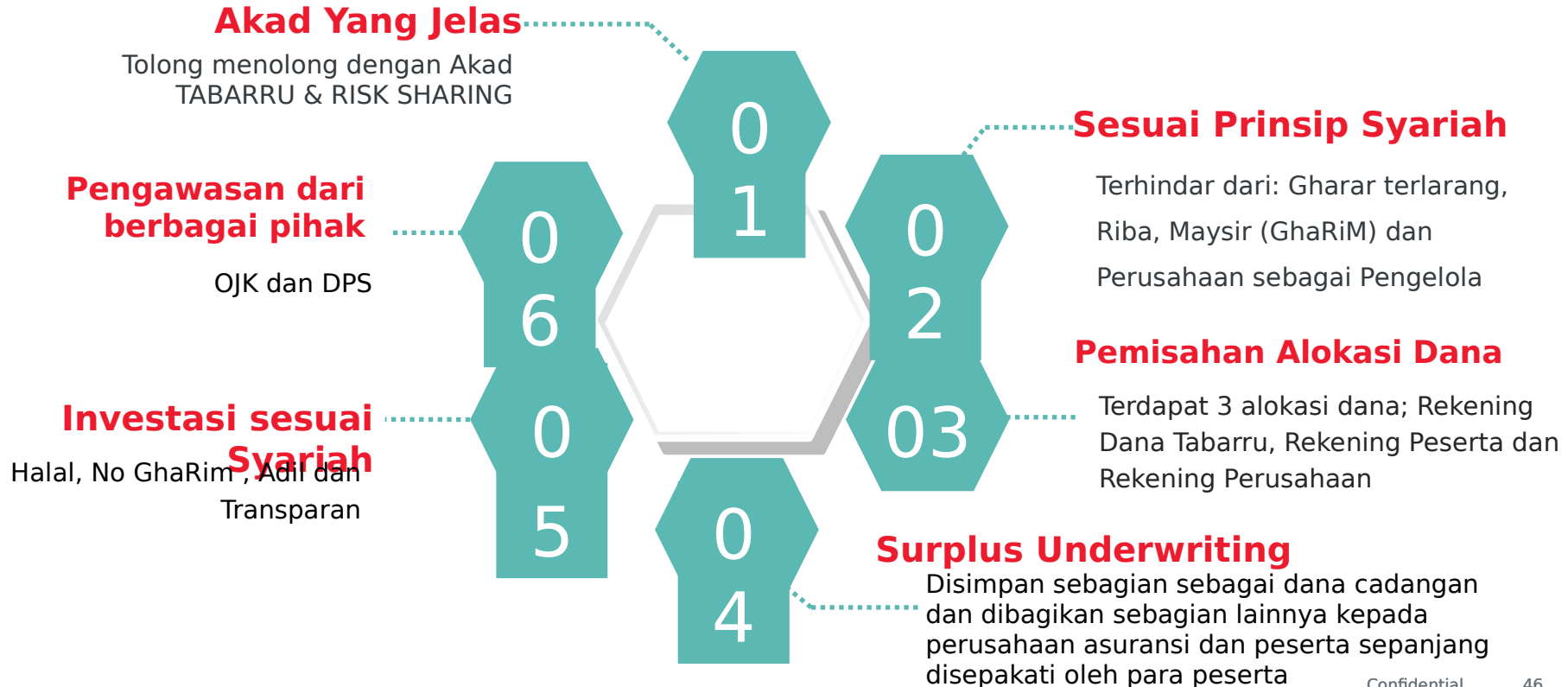
Mati

Jaga 5 Sebelum Datang 5

“Manfaatkanlah **lima perkara** sebelum **lima perkara**: masa mudamu sebelum datang masa tuamu, waktu sehatmu sebelum datang waktu sakitmu, masa kayamu sebelum datang masa kefakiranmu, masa luangmu sebelum datang masa sibukmu, dan hidupmu sebelum datang matimu”

(HR. Al Hakim. Beliau dan Syaikh Al-Albani menshahihkannya)

Kesimpulan





Perbedaan Asuransi Jiwa Konvensional & Syariah



Syariah

Risk Sharing

Akad Tolong Menolong (*Tabarru'*)

Pengelola Operasional &
Investasi Asuransi Syariah

Dikembalikan ke Dana *Tabarru'*, ke
Peserta dan diberikan ke pengelola

OJK, Dewan Pengawas Syariah
(DPS), Internal

Instrumen investasi wajib yang berbasis
Syariah

Santunan Asuransi, Peserta,
Kontribusi

Prinsip Dasar

Perjanjian

**Peran
Perusahaan**

***Surplus
Underwriting***

Pengawasan

**Pengelolaan dana/
Investasi
Terminologi/
Istilah**

Konvensional

Risk Transfer

Akad Jual - Beli

Penanggung Risiko

Menjadi milik Perusahaan

OJK, Internal

**Instrumen investasi
tidak wajib yang
berbasis Syariah
*Uang Pertanggungan,
Tertanggung, Premi***

➤ Test Pemahaman

1. Konsep dasar Asuransi Syariah sangat sesuai dengan budaya masyarakat Indonesia, yang gemar bergotong - royong untuk saling tolong - menolong. Oleh sebab itu produk asuransi syariah bersifat *Universal*. Apa yang dimaksud dengan bersifat *Universal*?
 - a. Dapat menghilangkan risiko - risiko kehidupan
 - b. Dapat dibeli dan dijual oleh siapa saja tidak terbatas pada pemeluk agama Muslim saja, melainkan dapat dibeli dan dijual oleh siapapun
 - c. Mengurangi Dampak Kerugian Keuangan

2. Apa hal mendasar yang membedakan Asuransi Syariah dan Konvensional
- a. Akad yang digunakan Asuransi Syariah adalah Prinsip Tolong menolong sehingga menghilangkan unsur Gharar
- b. Adanya informasi yang jelas dan transparan mengenai alokasi kontribusi peserta dan adanya pengawasan dari DPS terkait proses operasional agar tetap sesuai prinsip Syariah
- c. Semua jawaban benar

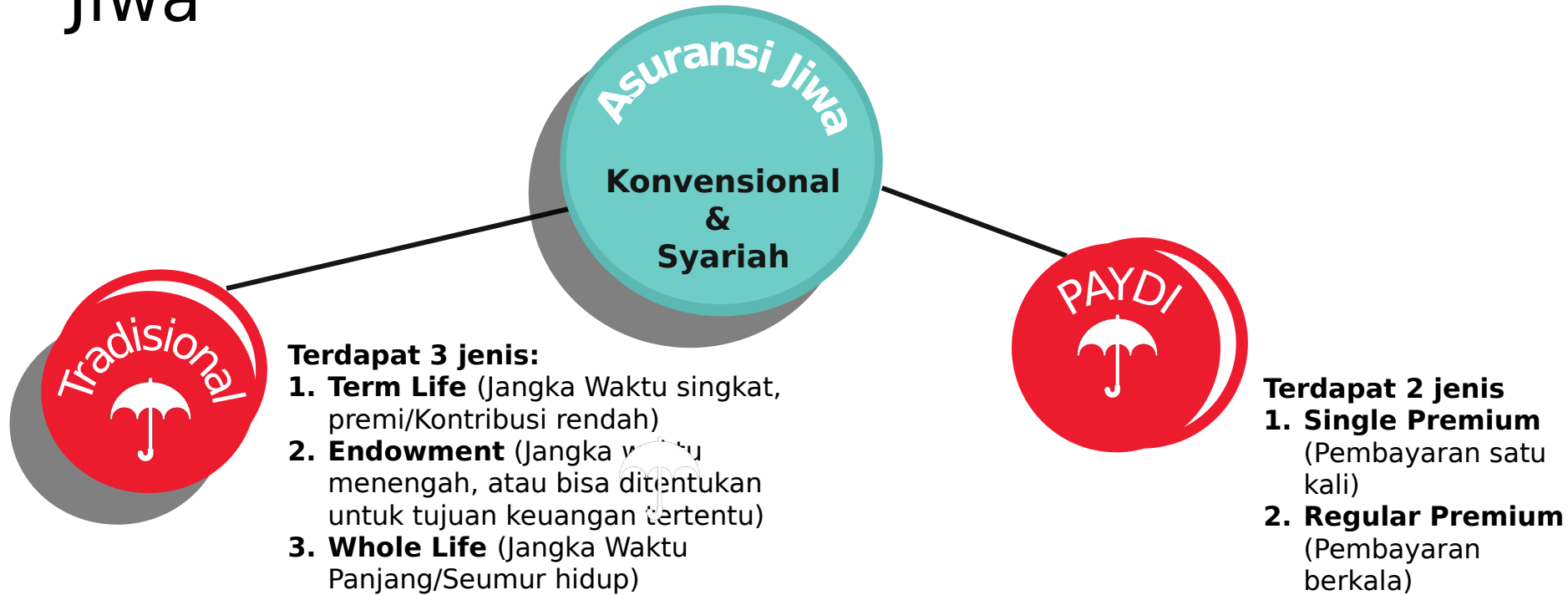


MY FIRST CASE TRAINING

Jenis-jenis Asuransi Jiwa

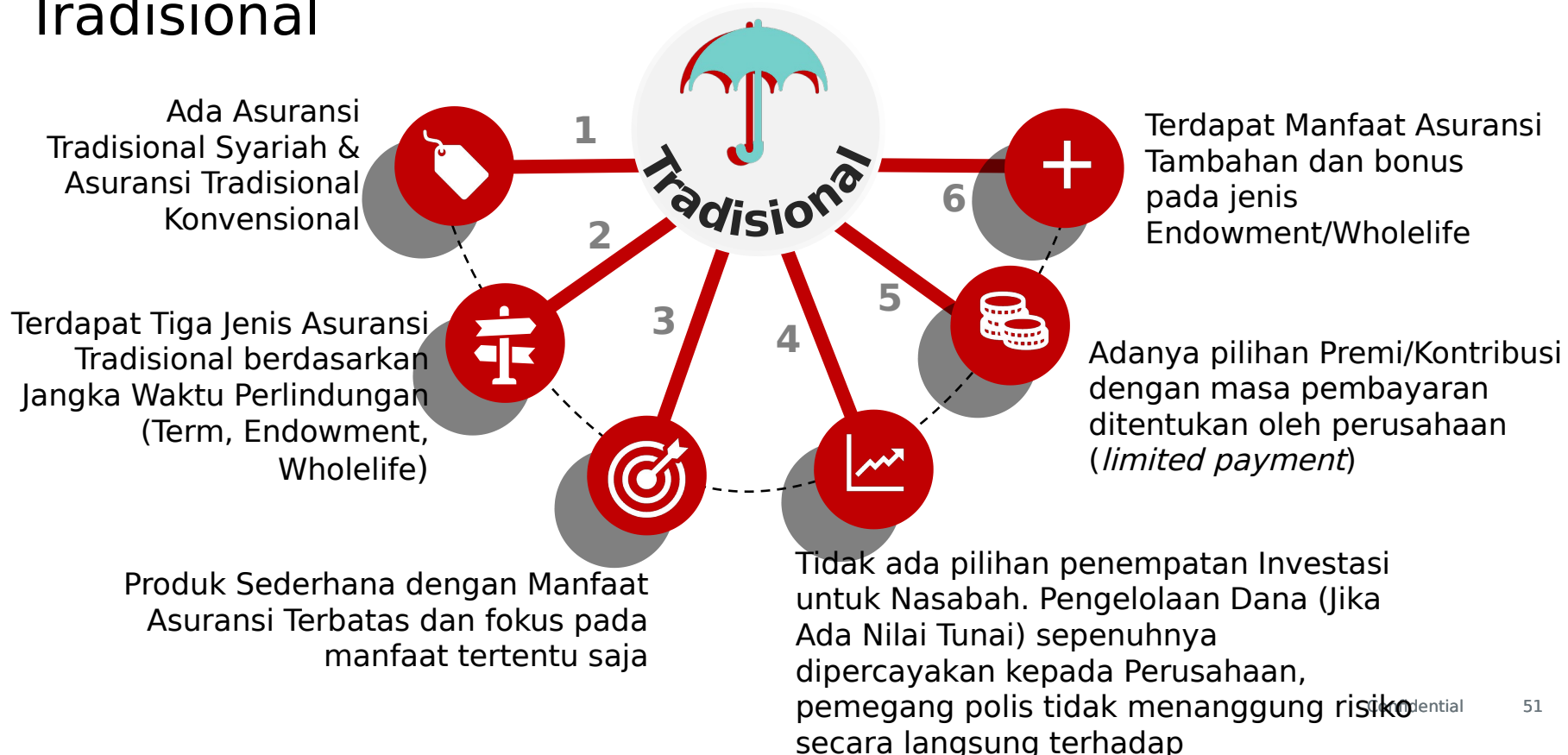


Jenis-Jenis Asuransi Jiwa

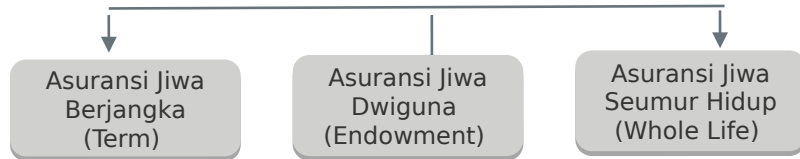




Karakter Umum Asuransi Jiwa Tradisional

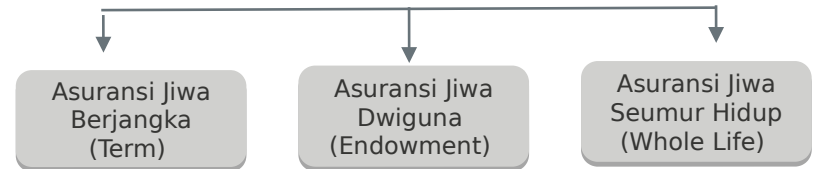


Produk Asuransi Tradisional



1. PRUSolusi Sehat Plus Pro Syariah¹
2. PRUSolusi Kondisi Kritis Syariah (PKKS)¹

1. Asuransi Jiwa Syariah PRUCinta (PRUCinta)
2. Asuransi Jiwa Syariah PRUCerah (PRUCerah)¹



1. PRUSolusi Sehat Plus Pro¹

1. PRUCritical Benefit 88 (PCB 88)

1. Asuransi Jiwa PRUWarisan (PRUWarisan)¹

¹Penjelasan lengkap mengacu pada Training dan Sertifikasi yang wajib saat melakukan proses penjualan produk



Karakter Umum Produk Asuransi Jiwa Yang Dikaitkan Investasi (PAYDI)

Terdapat Dua Jenis **PAYDI** berdasarkan Cara Bayarnya yaitu Single Premi & Regular Premi. Untuk biaya asuransi, biaya administrasi dan biaya pengelolaan investasi akan dikenakan selama masa perlindungan

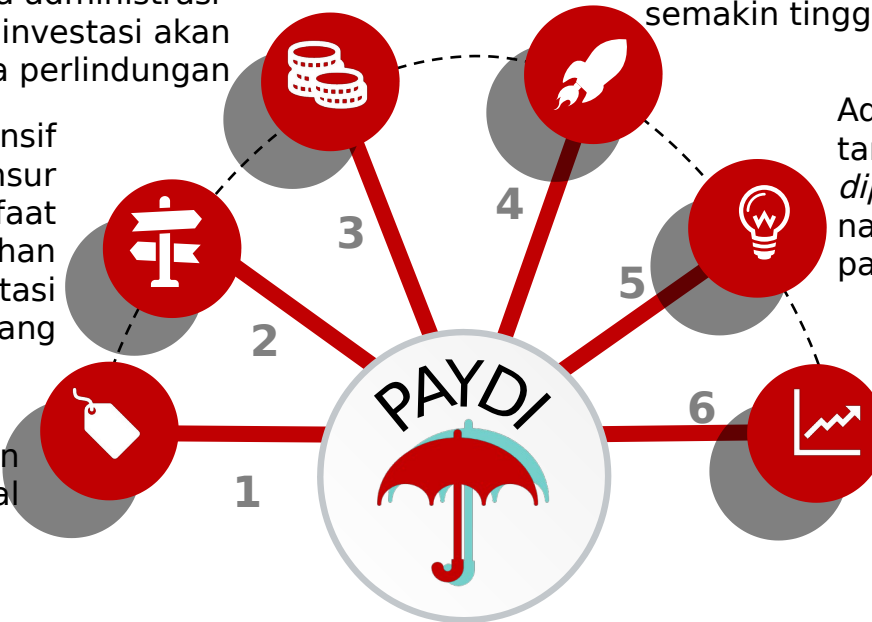
Produk Lebih Komprehensif dan fleksibel (ada unsur proteksi dan manfaat investasi). Untuk Kebutuhan Proteksi dan investasi jangka Panjang

Ada PAYDI Syariah dan Konvensional

Besar Premi / Kontribusi sesuai manfaat asuransi yang dipilih, semakin banyak manfaat yang diambil, maka premi/kontribusi semakin tinggi.

Ada manfaat asuransi tambahan (*Riders*) dapat dipilih sesuai kebutuhan nasabah (hanya berlaku pada PAYDI regular premi)

Nasabah dapat memilih Jenis investasi sesuai profil investasinya dan Risiko Investasi menjadi tanggung jawab pemegang polis



Biaya Asuransi (*Cost Of Insurance/COI*) pada produk PAYDI



Adalah biaya untuk perlindungan asuransi jiwa dan asuransi tambahan (jika ada) yang besarnya tergantung dari beberapa faktor, seperti:

- ✓ Usia dan jenis kelamin
- ✓ Besar/kecilnya perlindungan asuransi yang dibutuhkan nasabah/peserta
- ✓ Kondisi Kesehatan
- ✓ Merokok / tidak merokok
- ✓ Risiko pekerjaan



Hal-hal Penting yang perlu diingat untuk produk PAYDI:

- ✓ Dan faktor lainnya yang ditentukan oleh Perusahaan Asuransi
1. Jika nasabah melakukan Cuti Premi maka biaya Asuransi akan dibebankan sepanjang Cuti Premi, Masa Pertanggungan / Masa Kepesertaan dari premi/kontribusi yang dibayarkan
 2. Terdapat kenaikan biaya asuransi secara rutin berdasarkan factor - faktor yang disebutkan di atas dan diinformasikan kepada nasabah setiap tahunnya
 3. Biaya asuransi akan mengurangi nilai tunai (saldo unit premi/kontribusi top up) jika terjadi penghentian pembayaran premi / kontribusi seperti cuti premi dan apabila nilai tunai tidak mencukupi maka polis menjadi batal (lapsed)
 4. Sesuai dengan **Kebijakan PLAI dan PSLA dimana keduanya akan menutup pemasaran produk asuransi yang terkait dengan investasi (PAYDI) bagi pemegang polis dan/atau tertanggung (atau peserta polis syariah) Warga Negara Asing (WNA), penjualan hanya ditujukan kepada WNI yang berada di wilayah Indonesia dan mampu memahami Bahasa Indonesia**, terbitung sejak tanggal 14 April 2023

➤ Test Pemahaman

1. Produk asuransi ini memiliki manfaat lebih lengkap yang bisa dipilih sesuai kebutuhan, dan memiliki potensi mafaat investasi, begitu juga alokasi investasi dapat dipilih sesuai profil risiko nasabah juga lebih fleksibel dalam menambah ataupun mengurangi manfaat tambahan. **Penyataan diatas adalah asuransi**
 - a. PAYDI (Produk Asuransi Yang Dikaitkan Dengan Investasi)
 - b. Asuransi Tradisional
 - c. Asuransi Kumpulan



2. Berikut perbedaan Asuransi Tradisional dan PAYDI
 - a. Asuransi tradisional memiliki tujuan fokus pada manfaat proteksi, sedangkan PAYDI memiliki manfaat asuransi dan juga potensi pertumbuhan Nilai tunai
 - b. Pembayaran Premi / Kontribusi Tradisional terdapat fitur pembayaran pada jangka waktu tertentu (limited payment) sedangkan PAYDI wajib membayar premi / kontribusi selama masa pertanggungan / kepesertaan
 - c. A dan B Benar

MY FIRST CASE TRAINING

2. Produk Asuransi Jiwa

- Produk Asuransi Tradisional Syariah PRUCinta (PSLA)
- Produk Asuransi Tradisional PRUCritical Benefit 88 (PLA)
- Segmentasi Produk Asuransi Prudential

Catatan:

1. Pembekalan Produk Untuk Tenaga Pemasar Baru difokuskan pada 2 Produk Asuransi Tradisional
2. Tenaga Pemasar dapat mengikuti training produk lanjutan untuk mendapatkan informasi produk yang tidak dibahas dalam training MFC



Asuransi Jiwa Syariah

PRUCinta

(PRUCinta)

dari Prudential Syariah

Catatan : Penjualan produk Asuransi hanya ditujukan kepada WNI yang berada di Wilayah Indonesia dan mengerti Bahasa Indonesia, terhitung sejak tanggal 14 April 2023

PRU/PLA/XX/0000

Keunggulan PRUCinta



Manfaat Jatuh Tempo dalam Bentuk Nilai Tunai* dari Dana Nilai Tunai** setara dengan kontribusi yang dibayarkan selama 10 tahun

Perpanjangan masa kepesertaan Tanpa underwriting ulang

Potensi Alokasi **Surplus Underwriting 80%** untuk peserta
Perhitungan Medical terpisah



Santunan Meninggal Lebih Optimal

Pembayaran kontribusi hanya 10 tahun untuk kepesertaan 20 tahun

Total 300% Santunan Meninggal karena **kecelakaan** dibayarkan dari Kumpulan dana Tabarru

Total 400% Santunan Meninggal karena **Kecelakaan saat bulan Ramadan** (sampai 2 minggu setelah Lebaran dan dibayarkan dari Kumpulan dana Tabarru)

***Nilai Tunai pada PRUCinta** adalah sejumlah nilai yang akan dibayarkan dari Dana Nilai Tunai dalam hal kepesertaan PRUCinta berakhir dengan mengikuti ketentuan dalam Polis

****Dana Nilai Tunai pada PRUCinta** adalah kumpulan dana yang berasal dari Kontribusi para Pemegang Polis berdasarkan Porsi Nilai Tunai untuk pembayaran Nilai Tunai dalam hal kepesertaan PRUCinta berakhir

Santunan Asuransi **PRU**Cinta lebih Optimal



Santunan Asuransi + Nilai Tunai

Apabila Peserta **meninggal** selama masa kepesertaan



Total 300% Santunan Asuransi + Nilai Tunai

Jika Meninggal karena
Kecelakaan*



Total 400% Santunan Asuransi + Nilai Tunai

Jika Meninggal karena
Kecelakaan* selama Ramadan
(sampai 2 minggu setelah Lebaran)**

*Peserta < usia 17 tahun, maksimal penambahan Santunan Meninggal karena kecelakaan Rp4M (per produk) & dibayarkan dari Kumpulan dana Tabarru

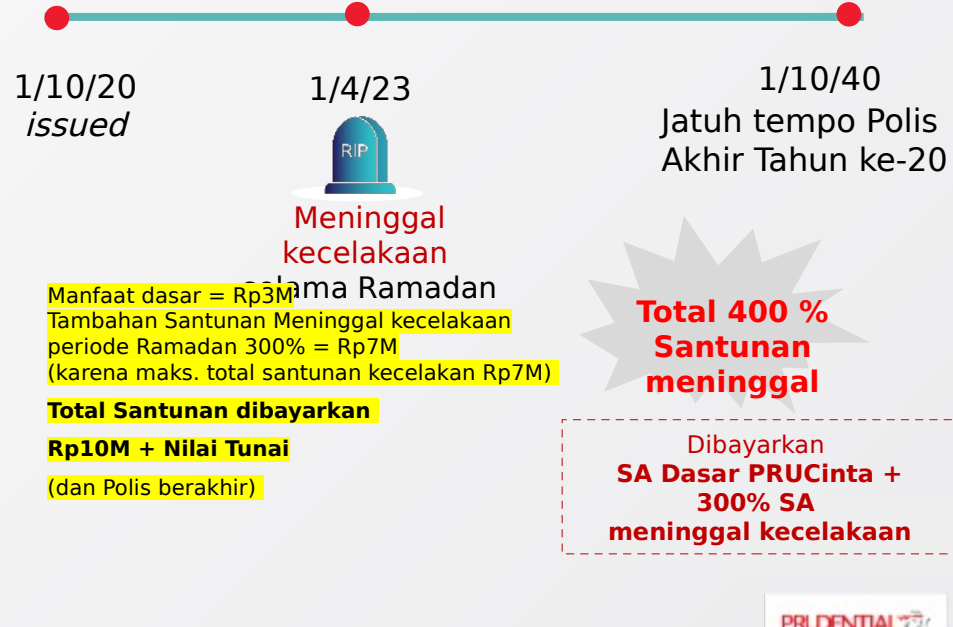
*Peserta ≥ usia 17 tahun, maksimal penambahan Santunan Meninggal kecelakaan Rp7M (per produk) & dibayarkan dari

Contoh kasus Manfaat Meninggal Kecelakaan

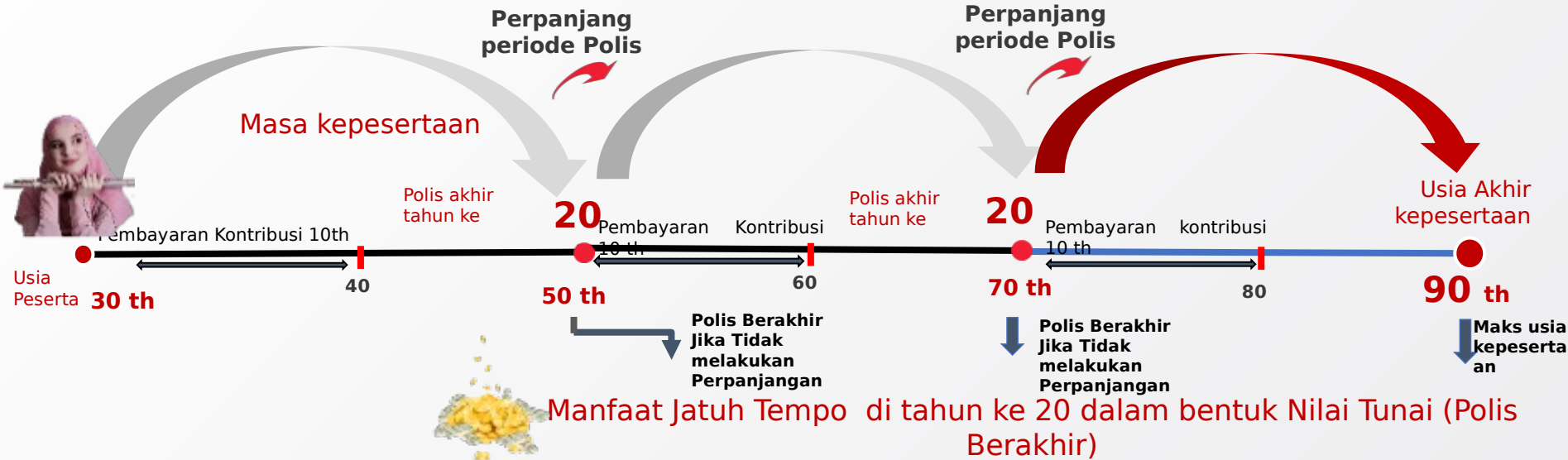


Tuan E 40 tahun (tidak merokok),
Santunan Asuransi **PRUCinta** Rp500juta

Tuan B 40 tahun (tidak merokok),
Santunan Asuransi **PRUCinta** Rp3M



Ilustrasi Manfaat Jatuh Tempo **PRUCinta**



Santunan Meninggal dan Nilai Tunai



Total 300% Santunan Meninggal akibat Kecelakaan



Total 400% Santunan Meninggal akibat kecelakaan selama Mudik sampai balik Lebaran

Santunan meninggal kecelakaan berhenti (Max 70 th)

Perpanjangan Masa kepesertaan Tanpa Underwriting Ulang & Manfaat jatuh Tempo tahun ke 20



Catatan:

- *Kontribusi yang berlaku sesuai dengan yang ditetapkan saat perpanjangan
- 3 bulan sebelum jatuh tempo Polis akan diinformasikan penawaran perpanjangan kepesertaan

Alur Kontribusi **PRU**Cinta



Catatan : Bapak / Ibu dalam produk asuransi yang Bapak / Ibu beli, terdapat biaya yang dipergunakan oleh perusahaan asuransi sebagai biaya pemasaran, biaya administrasi dan termasuk sebagai income / reward untuk tenaga pemasar dan mitra perusahaan asuransi

Porsi *Ujrah* dan Nilai Tunai

PRUCinta



Biaya (*Ujrah*)

Tahun Polis	Porsi Ujrah dari Kontribusi
	Kontribusi 10 Tahun
1	75%
2	74%
3	73%
4	72%
5	71%
6	70%
7	69%
8	68%
9	67%
10	66%

Porsi Nilai Tunai

Tahun Polis	Porsi Nilai Tunai dari Kontribusi
	Kontribusi 10 Tahun
1	8%
2	9%
3	10%
4	11%
5	12%
6	13%
7	14%
8	15%
9	16%
10	17%

Contoh ilustrasi PRUCinta



Contoh ilustrasi:

- Pria 30tahun dan tidak merokok

Nilai Tunai pada PRUCinta

Adalah sejumlah nilai yang akan dibayarkan dari Dana Nilai Tunai dalam hal kepesertaan PRUCinta berakhir dengan mengikuti ketentuan

dalam Polis

Ringkasan Ilustrasi dengan Masa Pembayaran Kontribusi 10 Tahun

Tahun Polis	Kontribusi Disetahunkan (000)	Akumulasi Pembayaran Kontribusi (000)	Nilai Tunai Pada Akhir Tahun Polis (000)	Manfaat Akhir Kepesertaan (Rp) (000)
1	8.736	8.736	874	
2	8.736	17.472	1.922	
3	8.736	26.208	3.145	
4	8.736	34.944	4.543	
5	8.736	43.680	6.115	
6	8.736	52.416	7.862	
7	8.736	61.152	9.784	
8	8.736	69.888	11.881	
9	8.736	78.624	14.152	
10	8.736	87.360	17.472	
11		87.360	20.093	
12		87.360	22.714	
13		87.360	26.208	
14		87.360	30.576	
15		87.360	34.944	
16		87.360	41.933	
17		87.360	49.795	
18		87.360	60.278	
19		87.360	71.635	
20		87.360	87.360	87.360

Nilai Tunai akan dicantumkan dalam Polis dan diinformasikan kepada Nasabah tiap tahun

Potensi Surplus Underwriting



Dihitung setiap akhir tahun kalender

Dibagikan setiap tanggal 30 April setiap tahun

Dibagikan kepada Pemegang Polis yang berhak

Pembagian *Surplus Underwriting* sebagai berikut:



80% dibagikan ke Pemegang polis



10% dibagikan ke dana tabarru



10% dibagikan ke Perusahaan

Persyaratan yang berhak dapat "*Surplus Underwriting*"

1. Tidak ada klaim sampai 31 Desember
2. Polis min.1 tahun sejak diterbitkan
3. Iuran *Tabarru* dibayar penuh per 31 Des
4. Polis *Inforce* (aktif) sampai *surplus underwriting* dibagikan

Catatan : Surplus UW yang dibagikan ke masing-masing peserta, tergantung besaran iuran tabarru masing-masing secara proposional

JIKA ADA!
Surplus underwriting

Ketentuan Umum **PRUCinta**

Usia Masuk	1 - 60 tahun ((ulang tahun berikutnya). Pemegang Polis: 21 tahun atau 18 tahun jika sudah menikah (ulang tahun sebenarnya) Usia perpanjangan maks.70 tahun (ulang tahun berikutnya)
Masa Kepesertaan Polis	20 Tahun
Kontribusi	Min.Rp300.000/bulan (Rp3.300.000/tahun), Maks. Tidak ada
Mata Uang	Rupiah
Masa Tunggu	Tidak ada
Proses Underwriting	<i>Full Underwriting</i>
Riders	Tidak ada
Santunan Asuransi	Min Rp 20 Juta Maks.tidak ada



Pembayaran Kontribusi	Berkala Bulanan, 3bulanan, 6 bulanan, atau tahunan
----------------------------------	---

Periode bayar Kontribusi	10 Tahun
-------------------------------------	----------

Freelook	14 hari sejak polis diterima Pemegang Polis
-----------------	---

Grace Periode	1 hari sebelum tanggal yang sama di bulan berikutnya dari Tanggal Jatuh Tempo Pembayaran Kontribusi
----------------------	---

**Pembayaran
Kontribusi:**

Tahunan

6

Bulanan

3

Bulanan

Bulanan

Modal Factor :

11

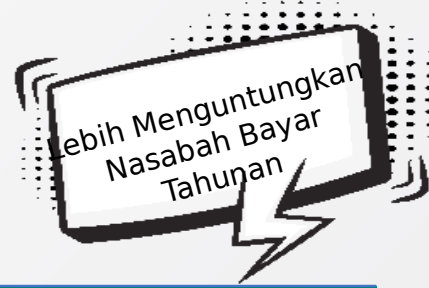
5,7

2,9

1



Pembayaran Kontribusi PRUCinta



Untuk Nasabah

Hemat 1 bulan kontribusi

Untuk Tenaga Pemasar

Komisi Lebih Besar

Frekuensi Pembayaran	Modal Faktor X Kontribusi Bulanan	Contoh Kontribusi Rp 1.000.000	Komisi Tahun Pertama	Perhitungan API
Tahunan	11	Rp 11.000.000	Rp 3.300.000	Rp 12.000.000
6 Bulanan	5.7	Rp 5.700.000	$\text{Rp } 1.425.000 \times 2$	Rp 12.000.000
3 Bulanan	2.9	Rp 2.900.000	$\text{Rp } 725.000 \times 4$	Rp 12.000.000
Bulanan	1	Rp 1.000.000	$\text{Rp } 250.000 \times 12$	Rp 12.000.000

Komisi “Tenaga Pemasar”

Frekuensi pembayaran	Pembayaran Tahunan	Pembayaran non tahunan
KOMISI Tahun 1	30%	25%
KOMISI Tahun 2	20%	15%
Total Komisi 2 Tahun	50%	40%

“Hemat kontribusi”

jika pengajuan santunan PRUCinta sebagai berikut:

Kelompok Santunan Asuransi	Santunan Asuransi	Hemat Kontribusi
1	<= 499.999.999	0%
2	500.000.000 - 999.999.999	10%
3	1.000.000.000 - 2.499.999.999	20%
4	>= 2.500.000.000	30%
5	> 10.000.000.000	35%

Hemat kontribusi PRUCinta ini akan langsung dihitung saat pembuatan ilustrasi

Perhitungan “Medical Terpisah” dari produk lain



TOTAL ³⁾ RISIKO MENINGGAL (Selain Manfaat Bebas Premi/Kontribusi ³⁾) ATAU TOTAL KONDISI KRITIS ADDITIONAL ²⁾ (Selain Manfaat Bebas Premi/Kontribusi ³⁾), MANA YANG LEBIH BESAR		USIA (CALON) TERTANGGUNG/PESERTA									
US\$	RUPIAH	1-15 th	16-17	18-35	36-40	41-45	46-50	51-55	56-60	61-65	66-70
s/d US\$ 31.250	s/d Rp 250.000.000	NM*	NM*	NM*	NM*	NM*	NM*	NM*	NM*	NM*	NM*
US\$ 31.251 s/d US\$ 62.500	Rp 250.000.001 s/d Rp 500.000.000	NM*	NM*	NM*	NM*	NM*	NM*	NM*	NM*	NM*	NM*
US\$ 62.501 s/d US\$ 75.000	Rp 500.000.001 s/d Rp 600.000.000	NM*	NM*	NM*	NM*	NM*	NM*	NM*	NM*	NM*	NM*
US\$ 75.001 s/d US\$ 100.000	Rp 600.000.001 s/d Rp 800.000.000	NM*	NM*	NM*	NM*	NM*	NM*	NM*	NM*	NM*	NM*
US\$ 100.001 s/d US\$ 125.000	Rp 800.000.001 s/d Rp 1.000.000.000	NM*	NM*	NM*	NM*	NM*	NM*	NM*	NM*	NM*	NM*
US\$ 125.001 s/d US\$ 150.000	Rp 1.000.000.001 s/d Rp 1.200.000.000	NM*	NM*	NM*	NM*	NM*	NM*	NM*	NM*	NM*	NM*
US\$ 150.001 s/d US\$ 200.000	Rp 1.200.000.001 s/d Rp 1.600.000.000	NM*	NM*	NM*	NM*	NM*	NM*	NM*	NM*	NM*	NM*
US\$ 200.001 s/d US\$ 250.000	Rp 1.600.000.001 s/d Rp 2.000.000.000	MED 3	NM*	NM*	NM*	NM*	NM*	NM*	NM*	NM*	NM*
US\$ 250.001 s/d US\$ 312.500	s/d Rp 2.500.000.000	MED 3	NM*	NM*	NM*	NM*	NM*	NM*	NM*	NM*	NM*
US\$ 312.501 s/d US\$ 375.000	s/d Rp 3.000.000.000	MED 3	MED 2	MED 2	NM*	MED 13	MED 14	MED 14	MED 14	MED 9	MED 9
US\$ 375.001 s/d US\$ 625.000	s/d Rp 5.000.000.000	MED 3	MED 12	MED 12	MED 13	MED 13	MED 14	MED 14	MED 14	MED 9	MED 9
US\$ 625.001 s/d US\$ 937.500	s/d Rp 7.500.000.000	MED 3	MED 13	MED 13	MED 13	MED 13	MED 14	MED 14	MED 14	MED 9	MED 9
Lebih dari US\$ 937.500	Lebih dari Rp 7.500.000.000	MED 3	MED 13	MED 13	MED 14	MED 14	MED 14	MED 14	MED 14	MED 9	MED 9

Manfaatkan kesempatan ini untuk memberikan Santunan Meninggal lebih BESAR kepada Nasabah **existing**

ANDA!

* Prudential Indonesia berhak untuk memberlakukan Tabel Pemeriksaan Kesehatan selain dari yang tercantum di atas sesuai Ketentuan Perusahaan

Terdapat 4 Table medical PRUCinta (PEC Ultimate, PEC Executive, PEC Regular & Non-PEC)

Ketentuan *Perubahan* Polis



Diperbolehkan



- ✓ Mengubah frekuensi pembayaran Kontribusi

Tidak diperbolehkan



- ✓ Menaikkan/menurunkan Santunan Asuransi
- ✓ Menaikkan/menurunkan Kontribusi
- ✓ Penarikan Nilai Tunai
- ✓ Kontribusi dibayar dimuka (PTDA)*
- ✓ *Top Up*
- ✓ Pinjaman Polis

Ketentuan Surrender



- ✓ Jika *Surrender* akan dibayarkan dari **dana Nilai Tunai**
- ✓ **Nilai Tunai pada PRUCinta** adalah sejumlah nilai yang akan dibayarkan dari **Dana Nilai Tunai** dalam hal kepesertaan PRUCinta berakhir dengan mengikuti ketentuan dalam Polis
- ✓ Perhitungan Nilai Tunai mengacu pada tabel *Nilai Tunai* sesuai Polis.
- ✓ Jika Pemegang Polis mengajukan *surrender* dalam tahun berjalan (bukan akhir tahun Polis) maka Nilai Tunai akan dibayarkan mengikuti perhitungan secara proporsional pada tabel Nilai Tunai.
- ✓ Perhitungan **Nilai Tunai dalam ilustrasi berdasarkan Kontribusi** Polis *Standard*. Jika Polis *Substandard*, tambahan Premi *Substandard* tidak diperhitungkan untuk Nilai Tunai

*Pada produk tradisional tidak bisa PTDA seperti pada produk PAYDI karena pada produk tradisional ada Nilai Tunai

Ketentuan Berakhirnya Kepesertaan PRUCinta

- ✓ Peserta Utama meninggal,
- ✓ Akhir kepesertaan Polis,
- ✓ *Surrender* Polis,
- ✓ Santunan meninggal atau manfaat jatuh tempo Polis telah dibayarkan,
- ✓ Pemegang Polis melakukan pembatalan (atau mengajukan *free/look*) Polis,
- ✓ Tidak membayar kontribusi hingga melewati *grace period*
- ✓ Akan dilihat mana yang terjadi lebih dahulu
- ✓ Ketentuan lain mengacu pada Polis

Pengecualian Polis PRUCinta

Pengecualian Meninggal

- ✓ Bunuh diri, percobaan bunuh diri
- ✓ Setiap partisipasi kejahatan atau percobaan kejahatan yang dilakukan oleh pemegang polis
- ✓ Ketentuan lain mengacu pada Polis

Meninggal kecelakaan

- ✓ Terlibat dalam pertarungan untuk tidak membela diri
- ✓ Cedera karena atau sebagai penyebab penyakit mental
- ✓ Ketentuan lain yang mengacu pada polis

Catatan : Sesuai dengan *Agency Update* nomor 062/PSLA/XII/2022 bahwa PT. Prudential Sharia Life Assurance (PSLA) menutup pemasaran asuransi individu bagi Pemegang Polis dan/ Tertanggung WNA (Warga Negara Asing). Penjualan produk asuransi hanya ditujukan kepada WNI (Warga Negara Indonesia) yang berada di wilayah Indonesia dan mengerti Bahasa Indonesia



Ketentuan Pemulihan Polis **PRU**Cinta

- Polis akan *lapsed* jika telah melewati tanggal *grace period*.
- Maksimal **pemulihan 6 bulan sejak Lapse**, dengan membayar semua kontribusi tertunggak
- Membayar Seluruh **kontribusi** tertunggak dan pengeluaran yang timbul yang berkaitan dengan pemulihan polis
- Memenuhi syarat Underwriting dan syarat lainnya yang ditetapkan oleh pengelola
- Mengisi Formulir Pemulihan Polis dengan lengkap dan benar



WAKAF HIDUP dan **WAKAF WASIAT** dengan **PRUCinta**



Ketentuan Wakaf pada PRUCinta mengikuti ketentuan program Wakaf Prudential yang sudah berjalan.

Catatan:

Wakaf Hidup: Dilakukan saat Manfaat Jatuh Tempo di akhir tahun ke 20 dibayarkan (berupa Nilai Tunai) untuk **PRUCinta** atau saat jatuh tempo.

Wakaf Wasiat: Dilakukan saat Santunan Asuransi dan atau Nilai Tunai dibayarkan (Peserta Utama meninggal dunia)

**Panduan daftar : PRUforce - Training - Katalog -
Ayo Kita Wakaf**

➤ Test Pemahaman



1. Tujuan Utama dari Produk Asuransi Jiwa Syariah **PRU**Cinta adalah untuk:
 - a. Kebutuhan Pengganti income/Pendapatan jika Peserta Utama meninggal dunia
 - b. Kebutuhan perlindungan atau biaya penyakit kritis
 - c. Kebutuhan perlindungan atau biaya rawat inap di rumah sakit



2. Berikut ini adalah keunggulan dari **PRU**Cinta, kecuali:
 - a. Santunan Meninggal Lebih Optimal dengan Pembayaran kontribusi hanya 10 tahun untuk kepesertaan 20 tahun
 - b. Total 300% Santunan Meninggal karena kecelakaan
atau Total 400% Santunan Meninggal karena
Kecelakaan saat bulan Ramadan (sampai 2 minggu setelah Lebaran dan dibayarkan dari Manfaat Jatuh Tempo dalam Bentuk Nilai Tunai dari Dana Nilai Tunai setara dengan kumpulan dana tabarru)
 - c. Kontribusi yang dibayarkan di tahun ke 10

A woman with long brown hair, wearing a grey long-sleeved shirt, is sitting on a white sofa and reading a book to a young girl. The girl is wearing a pink and white striped shirt and is looking down at the book. The sofa has two white cushions with a red and grey polka-dot pattern. The background is a bright, minimalist interior.

Asuransi **PRU**ditional Critical Benefit 88 Dari Prudential Indonesia

Catatan : Penjualan produk Asuransi hanya ditujukan kepada WNI yang berada di Wilayah Indonesia dan mengerti Bahasa Indonesia, terhitung sejak tanggal 14 April 2023

PCB/V.1/Nov18/
TED

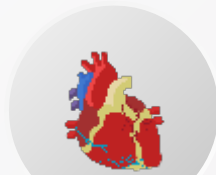


Biaya Pengobatannya Penyakit Kritis di Indonesia



10 Penyakit Penyebab Kematian Tertinggi 2022

1. Jantung
2. Stroke
3. Penyakit Obstruktif Kronis (POOK)
4. Infeksi Saluran Pernafasan
5. Neonatal Condition (Kematian bayi baru lahir)
6. Kanker
7. Alzheimer dan Demensia
8. Diare
9. Diabetes Melitus
10. Ginjal



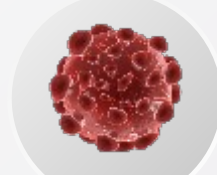
JANTUNG

Biaya pengobatan tahap akhir
Rp500 jt



GINJAL

Biaya cuci darah ginjal
Rp800 rb / 1x cuci darah (seminggu membutuhkan 2-3x cuci darah)



KANKER

Kemoterapi
Rp20jt / 1x kemoterapi - Raditerapi, ct scan, transfusi darah
<Rp300jt



DIABETES

Biaya pengobatan tahunan pada pasien diabetes sebesar
Rp9,5jt/org untuk pasien komplikasi
Rp12,5 jt pertahun

- DetikHealth-Desember-2022
- <https://hellosehat.com/saraf/stroke/biaya-pengobatan-stroke-asuransi/> (2021)
- [Biaya Cuci Darah untuk Penyakit Gagal Ginjal, Mulai dari Rp800 Ribu hingga Rp7,5 Juta \(sindonews.com\)](https://sindonews.com) (2021)

Keunggulan **PRU** Critical Benefit 88



PROTEKSI TERJAMIN

Perlindungan komprehensif untuk **60 kondisi kritis tahap akhir** atau **manfaat meninggal + UP 10% Angioplasty** (maks. Rp 100.000.000)



200% tambahan Uang Pertanggungan PCB 88. Jika Tertanggung meninggal karena kecelakaan sebelum usia 70



tahun.
Perlindungan sampai dengan usia 88 tahun. Jangka waktu pembayaran premi: 5 tahun, 10 tahun, 15 tahun atau *single* premi.



Perhitungan UP (untuk tabel *medical*) hanya untuk PCB 88 (tidak diakumulasi dengan produk lain)



UANG PASTI KEMBALI



Jaminan manfaat 100% Pengembalian premi pada tahun ke-20 (Jika Polis masih aktif).

Jika Nasabah memilih pengembalian premi maka Polis berakhir

ATAU



100% Uang Pertanggungan akan dibayarkan bila Tertanggung Utama masih hidup, tidak pernah klaim serta polis masih aktif sampai usia tertanggung 88 tahun.



Manfaat Kecelakaan **PRU**Critical Benefit 88

Tambahan 200% Uang Pertanggungan

- ✓ Tambahan 200% dari UP PCB 88 Jika Tertanggung meninggal karena kecelakaan* sebelum usia 70 Tahun (actual Birthday). Usia ≥ 17 tahun maks. 6 Miliar/Jiwa, Tertanggung Anak (1-17 tahun)/Pasangan tidak memiliki *income* maks.3 Miliar/Jiwa
- ✓ Polis akan Berakhir



Ilustrasi **PRU**Critical Benefit 88

*Ketentuan lebih detail mengacu pada *Agent Guide Book*



*meninggal dalam jangka waktu 90 hari sejak terjadinya kecelakaan



CONTOH

1:



CONTOH

2:



Manfaat Kondisi Kritis **PRU** Critical Benefit 88



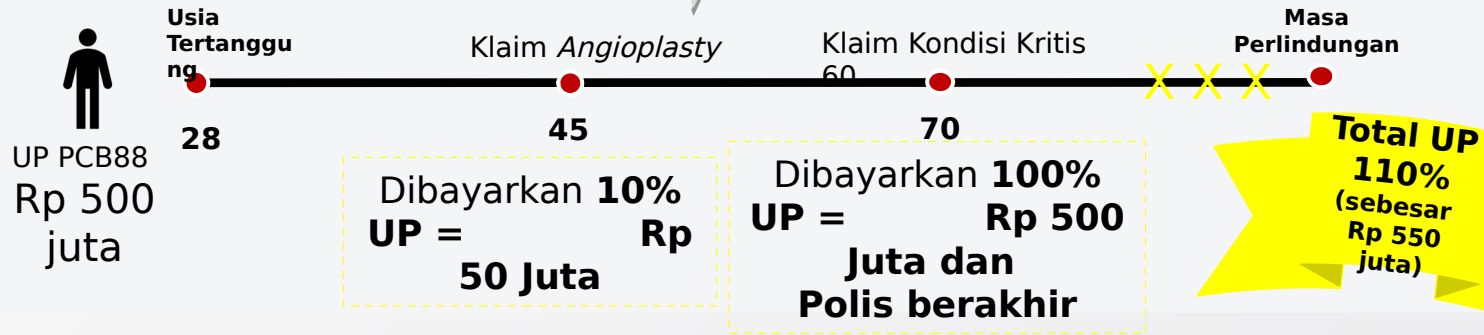
Angioplasty

- Manfaat **Angioplasty** 10% dari **UP**, maks. Rp 200.000.000 (akan diberikan saat Tertanggung sudah mengalami perawatan *Angioplasty*)
- Hanya dapat diklaim 1 kali & sebelum klaim 60 kondisi kritis
- Setelah klaim *Angioplasty*, manfaat lain tetap berlaku dan Polis akan tetap aktif



60 Kondisi Kritis

Dibayarkan 100% Uang Pertanggungan dan Polis berakhir. Kriteria Klaim mengikuti kondisi **kritis PRU** crisis cover benefit plus 61 (**CCB plus 61**)



Ketentuan **PRU**Critical Benefit 88



Jenis Produk

Tradisional-Stand Alone.

Usia Masuk

Tertanggung:
1-60 tahun (usia ultah berikutnya)

Pemegang Polis:
21 atau 18 tahun (usia sebenarnya
atau sudah menikah)

Mata uang

Rupiah.

Masa Tunggu Kondisi Kritis

90 hari sejak Polis terbit atau pemulihan (mana paling akhir) hanya berlaku untuk klaim kondisi kritis saja

Premi

Minimum Premi:
Rp300.000/bln atau Rp3.300.000/th
Atau Rp12.000.000 Single Premi

Periode Pembayaran Premi:
Usia 1-50 tahun: *Single* Premi, 5,
10 & 15 tahun
Usia 51-60 tahun: *Single* Premi, 5
& 10 tahun

Free Look Periode

14 hari sejak Polis diterima oleh Pemegang Polis. Jika diajukan maka Premi akan dikembalikan dengan dikurangi biaya-biaya

Catatan : Bapak / Ibu dalam produk asuransi yang Bapak / Ibu beli, terdapat biaya yang dipergunakan oleh perusahaan asuransi sebagai biaya pemasaran, biaya administrasi dan termasuk sebagai income / reward untuk tenaga pemasar dan mitra perusahaan asuransi

Contoh tampilan Ilustrasi

PCB88



Ringkasan Ilustrasi Sesuai Masa Pembayaran Premi Yang Dikehendaki (15 Tahun)

Tahun Polis	Ulang (Tahun)	Premi Dibebankan (000)	Akumulasi Pembayaran Premi (000)	Nilai Tunai Dijamin Pada Akhir Tahun Polis (000)
1	30	24,860	24,860	2,332
2	31	24,860	49,720	4,936
3	32	24,860	74,580	7,811
4	33	24,860	99,440	10,956
5	34	24,860	124,300	14,374
6	35	24,860	149,160	18,062
7	36	24,860	174,020	22,091
8	37	24,860	198,880	26,206
9	38	24,860	223,740	30,392
10	39	24,860	248,600	34,206
11	40	24,860	273,460	38,109
12	41	24,860	298,320	42,068
13	42	24,860	323,180	46,026
14	43	24,860	348,040	50,070
15	44	24,860	372,900	54,161
16	45		372,900	58,006
17	46		372,900	61,502
18	47		372,900	65,166
19	48		372,900	68,204
20	49		372,900	71,000
21	50		372,900	73,562
22	51		372,900	75,910
23	52		372,900	78,062
24	53		372,900	80,066
25	54		372,900	81,910
26	55		372,900	83,562
27	56		372,900	85,066
Total Manfaat Pada Tanggal Akhir Pertanggungan (usia 88 tahun)				954,353
				1,000,000

Nilai Tunai Terjamin sesuai dengan Ilustrasi

Nilai Tunai pada tahun ke-20 sama dengan akumulasi premi = Rp372.900.000

UP PCB88 Rp1Miliar yang didapatkan saat Nasabah berusia 88 tahun dan Polis aktif
(Jika Nasabah tidak mengambil manfaat pengembalian premi di tahun ke-20)

Perhitungan Nilai Tunai di atas tidak memperhitungkan kenaikan Premi akibat dari keputusan Underwriting.

Apabila penembusan Polis (Surrender) dilakukan tidak pada saat Ulang Tahun Polis, maka Nilai Tunai akan dihitung secara proporsional dengan perhitungan sebagai berikut:

$$NT_{t+1} = [NT_{t+1} + [NT_{t+1} - NT_{t+1}] \times (t-1)]$$

Di mana:

- NT_{t+1} = Nilai Tunai pada saat pengajuan Penembusan Polis disetujui
- NT_{t+1} = Nilai Tunai pada Ulang Tahun Polis ke-1 sebelum pengajuan Penembusan Polis disetujui
- NT_{t+1} = Nilai Tunai pada Ulang Tahun ke-1 sesudah pengajuan Penembusan Polis disetujui
- t = tahun pengajuan Penembusan Polis disetujui yang dihitung berdasarkan proporsi bulanan, apabila pengajuan dilakukan tidak bertepatan dengan Ulang Tahun Polis
- $t+1$ = tahun sebelum Penembusan Polis disetujui
- $t+1$ = tahun sesudah Penembusan Polis disetujui

Ketentuan Lainnya Polis PCB88



Polis Berakhir*, jika:

- Penebusan Polis disetujui oleh Penanggung;
 - Polis menjadi lewat waktu (*lapsed*);
- Tanggal Akhir Pertanggungan asuransi PCB 88; Mana terjadi lebih dahulu dan lainnya mengacu Polis

Ketentuan Lapsed*:

Polis akan *lapsed* jika **premi tidak dibayar setelah *grace period* berakhir.**

Ketentuan Pemulihan polis*:

1. Diajukan dalam **kurun waktu 24 bulan** dari tanggal polis lewat waktu atau *lapsed*
2. Akan dikenakan Bunga pemulihan jika polis *lapsed* diatas 6 bulan

Ketentuan *Surrender**:

Perhitungan Nilai Tunai dalam ilustrasi berdasarkan Premi Polis *Standard*. Jika

Polis *Substandard*, tambahan Premi *Substandard* tidak diperhitungkan untuk Nilai

Tunai. Ketentuan lebih detail mengacu pada *Agent Guide Book*



Catatan : Sesuai dengan *Agency Update* nomor 150/PLA/XII/2022 bahwa PT. Prudential Life Assurance (PLA) menutup pemasaran asuransi individu bagi Pemegang Polis dan/ Tertanggung WNA (Warga Negara Asing). Penjualan produk asuransi hanya ditujukan kepada WNI (Warga Negara Indonesia) yang berada di wilayah Indonesia dan mengerti Bahasa Indonesia

Ketentuan *Pelayanan* Polis PCB88



Diperbolehkan ✓

- ✓ Mengubah frekuensi pembayaran premi
- ✓ Kata Kunci Ketentuan lebih detail mengacu pada *Agent Guide Book*

Tidak diperbolehkan ✗

- ✓ Menaikkan/menurunkan Premi
- ✓ Menaikkan/menurunkan Uang Pertanggungan
- ✓ Penarikan (*Withdrawal*) Nilai Tunai
- ✓ Mengubah periode pembayaran premi misalkan : Pilihan bayar premi 5tahun di rubah ke 10tahun, dst

*Pada produk tradisional tdk bisa PTDA spt pada produk UL karena pada produk tradisional ada Nilai Tunai yang di jamin nilainya

Note:

- Jika kelas pekerjaan berubah dari kelas 1/2/3 ke kelas 4, seluruh manfaat akan tetap tersedia (seluruh pengajuan klaim mengacu kepada prosedur klaim)
- Jika Pemegang Polis melakukan perubahan frekuensi pembayaran premi, maka Nilai Tunai yang akan diinformasikan dalam Polis akan berubah dari Nilai Tunai yang diinformasikan sebelumnya dalam Polis

✓ **Premi dibayar dimuka ***

PRUDENTIAL

Confidential

86

Pengecualian Polis PCB88



Pengecualian Kondisi Kritis

- ✓ Kondisi Kritis yang dialami Tertanggung termasuk untuk gejala yang telah diketahui dan atau telah didiagnosis atau mendapat pengobatan dalam Masa Tunggu (Berbeda dengan CCB plus 61)*
- ✓ Berada di bawah pengaruh atau sebagai akibat dari penggunaan obat-obatan, alkohol, atau narkotika yang tidak diresepkan oleh praktisi medis yang terdaftar
- ✓ **Ketentuan lain mengacu kepada polis**

Pengecualian Meninggal

- ✓ Bunuh diri, percobaan bunuh diri, dugaan bunuh diri atau pencederaan diri oleh Tertanggung baik yang dilakukan dalam keadaan sadar atau waras atau dalam keadaan tidak waras atau tidak sadar dengan ketentuan tindakan tersebut dapat di buktikan dokumen medis
 - ✓ Setiap partisipasi kejahatan atau percobaan kejahatan yang dilakukan oleh pemegang polis, tertanggung atau ahli waris
 - ✓ **Ketentuan lain mengacu kepada polis**
- ## Meninggal kecelakaan

- ✓ Terlibat dalam pertarungan untuk tidak membela diri
- ✓ Cedera karena atau sebagai penyebab penyakit mental
- ✓ **Ketentuan lain mengacu kepada polis**

*Note: Ketentuan dokumen Klaim terdapat pada e-Book (untuk CCB61 yaitu tidak berlaku selama 90 hari sejak tanggal mulai pertanggung CCB61, pemulihan polis terakhir, tanggal disetujui peningkatan manfaat kondisi kritis ccb61)



➤ Test Pemahaman

1. Kita dapat memberikan solusi dengan produk PCB88 jika bertemu dengan calon nasabah dengan segmentasi seperti
- a. Mempunyai profile risiko konservatif serta membutuhkan perlindungan jangka Panjang untuk kondisi kritis.
- b. Mempunyai profile risiko konservatif, menginginkan perencanaan warisan untuk keluarga serta berfokus untuk proteksi jiwa
- c. Mempunyai profile risiko agresif, menginginkan potensi hasil investasi serta menginginkan perencanaan warisan untuk keluarga

2. PCB 88 memiliki Tageline “Proteksi Terjamin, Uang Pasti Kembali”, Sebutkan 2 hal yang benar Manfaat yang berhubungan dengan Uang Pasti kembali:
- a. **Jaminan manfaat 100% Pengembalian premi pada tahun ke-20 (Jika Polis masih aktif).** Jika Nasabah memilih pengembalian premi maka Polis berakhir
- b. **100% Uang Pertanggungan** akan dibayarkan bila tertanggung Utama masih hidup dan tidak pernah klaim serta polis masih aktif sampai usia 88 tahun. Manfaat Jatuh Tempo dalam Bentuk Nilai Tunai dari Dana Nilai Tunai setara dengan kontribusi yang dibayarkan di tahun ke 10

Sekilas Produk PAYDI



PAYDI yang ada di Prudential

PNG / PNG Syariah

Untuk mengetahui lebih jelas lagi silahkan mengikuti trainingnya, dan cek jadwal training pada PRUForce

Sebelum Menjual PAYDI

1. Mengikuti sesi “Training Produk Unit Link”
2. Sertifikasi dasar Product Unit Link di **PRU**Force
3. Training “Produk Baru PAYDI”
4. Sertifikasi Produk Baru PAYDI
5. Training “PPH Plus Pro & PPH Plus Pro Syariah”
6. Sertifikasi PPH Plus Pro & PPH Plus Pro Syariah

Segera daftarkan diri Anda melalui PRUForce!

Caranya : Pilih PRUForce – Pilih Menu Training – Pilih Katalog – Ketik pada kolom pencarian :Training Produk PNG / PPH Plus Pro

MY FIRST CASE TRAINING

Segmentasi Produk Asuransi Jiwa Prudential



Asuransi Tradisional Konvensional

PAYDI (Produk Asuransi Yang Dikaitkan Investasi)

PRUCritical Benefit 88

PRUSolusi Sehat
Plus Pro

PRUWarisan

PPH PLUS PRO

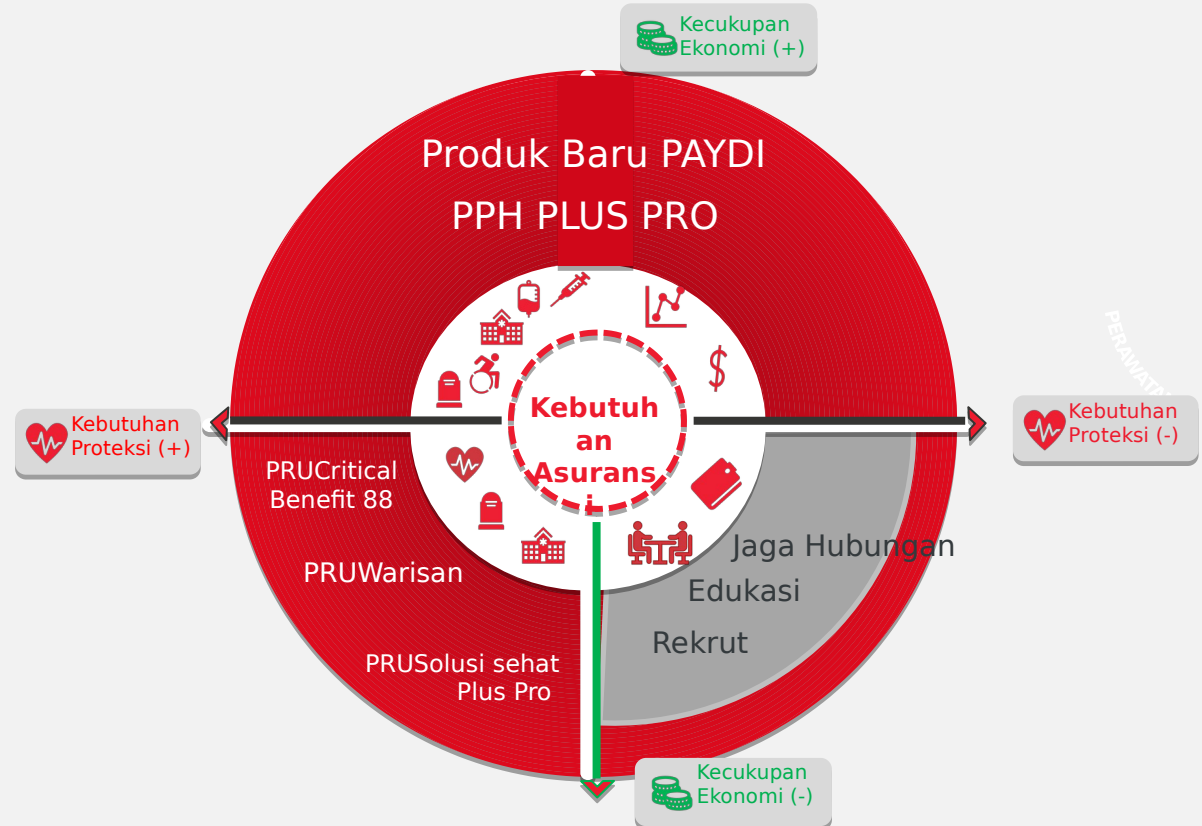
Karakter produk Unit Link dan Asuransi Tradisional berbeda

Solusi Asuransi Jiwa



dari

PRUDENTIA
L Indonesia



Berikan Solusi (Produk) sesuai dengan Kebutuhan



Target Segmen

PRUCinta



Target Segment

- Perlindungan optimal untuk Santunan meninggal atau **perencanaan warisan keluarga**
- Orang yang memiliki profil **risiko investasi konservatif**
- Perlindungan **terjamin dan manfaat berupa Nilai Tunai*** yang setara dengan Kontribusi pada akhir kepesertaan

Target Segmen

PCB88



Target Segment

- Orang yang butuh proteksi dan perlindungan penyakit kritis
- **PCB88** Orang yang memiliki profil **risiko investasi konservatif**
- Perlindungan **terjamin atau manfaat pengembalian premi di tahun ke 20 (polis berakhir), atau**
- Jaminan manfaat **100% UP** jika polis masih aktif dan tertanggung masih hidup atau tidak pernah mengajukan klaim atas salah satu dari 61 kondisi kritis sampai usia 88 tahun.

Target Segmen

PRODUK BARU



Target Segment

PRODUK BARU
PAYDI

- Nasabah yang memiliki kebutuhan manfaat kesehatan/kondisi kritis/maksimal usia masuk 70 tahun
- Perlindungan komprehensif dan flexible
- Orang yang memiliki profil risiko agresif - moderat
- Mengharapkan potensi hasil investasi

MY FIRST CASE TRAINING
Underwriting



Apa itu Underwriting ?



***Underwriting* adalah proses seleksi dan klasifikasi risiko yang bertujuan untuk :**

1. menilai apakah calon Tertanggung / Peserta Yang Diasuransikan dapat diasuransikan atau tidak, baik dari sisi kondisi Kesehatan maupun financial, serta
2. Menentukan tingkat risiko dalam menerbitkan Polis, syarat atau kondisi yang diberlakukan serta tingkat Premi /Kontribusi yang dikenakan.

Orang yang melakukan proses Seleksi dan Klasifikasi Risiko ini disebut “*Underwriter*”

Tujuan Proses *Underwriting* adalah untuk mengklasifikasikan nasabah berdasarkan risiko dimasa depan ke dalam kelompok risiko yang sesuai yang akan dikeluarkan sebagai keputusan *Underwriting*

Jenis – jenis keputusan Underwriting :

1. Standard

dapat diterima sesuai dengan manfaat yang diajukan pada SPAJ dan ilustrasi

2. Substandard

dapat diterima namun nasabah harus menambah Premi / Kontribusi atau menurunkan

Uang Pertanggungan / Sntunan Asuransi dari manfaat yang diajukan pada SPAJ dan ilustrasi atau





Peranan Tenaga Pemasar dalam proses

Underwriting



Tenaga Pemasar berperan sebagai **Field Underwriter** dimana Tenaga Pemasar merupakan orang pertama yang bertemu secara langsung dengan calon Pemegang Polis/calon Tertanggung. / calon Peserta. Tenaga Pemasar lah yang melakukan penilaian awal saat pengisian SPAJ dan juga yang pertama kali mendapatkan informasi mengenai Informasi Medis dan Non Medis mengenai calon Pemegang Polis/calon Tertanggung/calon Peserta.

Kewajiban sebagai field underwriter sesuai yang tertulis pada perjanjian keagenan,, pastikan tenaga pemasar tunduk terhadap perjanjian tersebut.

Hal apa yang harus diperhatikan dalam melakukan

Pahami Kebutuhan dan Kemampuan Nasabah / Peserta. Buatlah Ilustrasi dengan premi sesuai kemampuan dan UP sesuai dengan kebutuhan nasabah / Peserta. ✓

Usia, Jenis Kelamin, Perokok / Bukan, Identitas Diri, Keterikatan Asuransi, Kewarganegaraan, Tujuan membeli asuransi, *Income / Asset*, Pemeriksaan Medis, Dokumen *Financial*, Pekerjaan, Hobi, Gaya Hidup, Tempat Tinggal (Kota/Provinsi/Negara), Kondisi Medis saat ini dan yang sudah ada sebelumnya, ✓g

Tambahkan Keterangan jika Tenaga Pemasar melihat perlunya ada informasi tambahan mengenai nasabah, baik Medis ataupun non Medis ✓

YUK DISKUSI !



Kenapa perlu mengetahui lebih lanjut tentang kondisi kesehatan dan keuangan Calon Nasabah anda ?



Selain anda perlu melakukan seleksi risiko, apakah menurut anda prudential juga perlu melakukan seleksi risiko ?



Perluah Proses Underwriting dilakukan?

Ilustrasi 1



Andi menelpon teman SMA yang sudah lama tidak bertemu dan melakukan janji temu lalu, langsung menawarkan produk asuransi jiwa



Ilustrasi 2



Siska, bagaimana dengan penawaran produk asuransi jiwa yang aku informasikan kemarin? Produk ini sesuai dengan kondisi kamu



Oh iya, aku sudah pelajari produk yang kamu jelaskan kemarin.. Aku berhitung dulu untuk budgetnya ya nina..

Mrs Nina menawarkan produk Asuransi jiwa kepada teman lama saat SMA, sering bertemu, tergabung dalam komunitas yang sama, komunikasi berjalan baik, dekat dengan keluarga calon nasabah, memahami kondisi kesehatannya dan sudah pernah melakukan presentasi sebelumnya

YUK DISKUSI !



Dari Ilustrasi diatas dampak apa yang akan timbul pada proses seleksi risiko yang sudah dilakukan oleh Tenaga Pemasar A & Tenaga Pemasar B ?



Waktu : 3
Menit

MY FIRST CASE TRAINING

3. Proses Penjualan/Penawaran Asuransi Jiwa

➤ *Sales Advisory Process (SAP)*

- **Sharia Way Of Selling**
- PRUCekatan
- PRUPay Link
- PRULeads

MY FIRST CASE TRAINING
Sales Advisory Process
(SAP)



Sales Advisory Process (SAP)



Membangun Daftar Prospek

Mengumpulkan Bank Nama, Seleksi dan janji temu

Mempertahankan Hubungan

Membina hubungan baik dan jangka Panjang dengan Nasabah/ Peserta

Menutup Penjualan

Penutupan penjualan dan meminta referensi



Membangun Hubungan dengan Prospek

Memulai Percakapan, Membangun hubungan dan mendapatkan persetujuan nasabah untuk melanjutkan percakapan yang lebih lanjut

Memahami Kebutuhan

Menggali informasi untuk mencari kebutuhan dan kemampuan nasabah/ peserta

Menguasai Presentasi

Menjelaskan solusi (Fitur, benefit, Advantage, dan pengecualain), memastikan Nasabah paham atas solusi yang diberikan dan mengatasi kegelisahan atau kekhawatiran nasabah/ peserta



AYO PELAJARI MATERI *Sales Advisory Process* LEBIH LENGKAP di PRUExpert





Prudential Syariah Way Of Selling

“ Prinsip dasar perilaku
Tenaga Pemasar
Prudential Syariah
untuk melayani
dengan **HATI** ”



Prudential Syariah Way Of Selling, Why?



1

Prudential Syariah sebagai perusahaan asuransi jiwa syariah yang sudah *spin off* dan memberikan solusi proteksi dengan asuransi jiwa syariah kepada seluruh Masyarakat melalui Tenaga Pemasar yang hadir dalam keluarga Indonesia.

2

Prinsip Syariah adalah bagian dari Islam yang diajarkan dalam Al Quran dan Hadis memiliki nilai-nilai yang bermanfaat untuk siapapun

3

Asuransi Syariah adalah dari usaha untuk mewujudkan prinsip *Takaful* (*saling menjamin*), *Ta'min* (*melindungi*), *Tadhamun* (*saling menanggung*), *Ta'awun* (*saling menolong*)

4

Sebagai acuan yang sejalan dengan DSN - MUI melalui fatwa 139/DSN-MUI/VIII/2021 (Pemasaran dari produk asuransi jiwa berbasis prinsip syariah)

Untuk menghadirkan pelayanan **terbaik, professional dan mampu menjalin hubungan jangka panjang** dengan nasabah hingga membawa **keberlangsungan bisnis** asuransi jiwa syariah, maka Tenaga Pemasar Syariah harus melayani dengan **“HATI”**;

H Hikmah

Mengerti dan memahami kondisi dan situasi nasabah, yang didasari atas sikap penuh empati dan simpati atas apa yang mereka alami hingga mampu memposisikan nasabah seperti diri sendiri.

A Akhlak

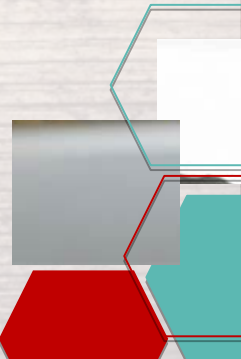
Memiliki sikap dan perilaku yang baik sebagai cerminan Tenaga Pemasar Syariah kapanpun dan dimanapun.

T Terpercaya

Mampu membangun kepercayaan guna menjalin hubungan jangka panjang dalam tahapan kehidupan nasabah..

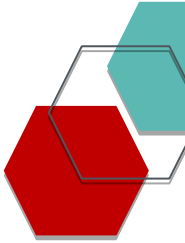
I Inklusif

Berbagi nilai kebaikan Asuransi Jiwa Syariah kepada seluruh masyarakat luas





Untuk menjadi Tenaga Pemasar professional yang melayani dengan “**HATI**”, maka **SOUL** (JIWA), **MIND** (PIKIRAN) dan **ACTION** (TINDAKAN) harus saling berkaitan erat.



➤ Test Pemahaman



1. Berikut adalah proses penjualan Asuransi Jiwa yang benar dan berurutan berdasarkan Teori Sales Advisory Process (SAP) dari prudential.

- a. Mencari Nasabah baru, Closing, Menjalin percakapan & memulai hubungan, Mencari kebutuhan nasabah, Menyiapkan rekomendasi
- ☒ b. Membangun hubungan dengan prospek, Membangun daftar Prospek, Memahami Kebutuhan, Menguasai Presentasi, Menutup Penjualan, Mempertahankan Hubungan
- c. Planning, Prospecting, closing, Presentation

2. “Membujuk klien untuk menutup polis dan membuka polis baru tanpa melihat kerugian klien” dan “melakukan penggantian produk yang merugikan klien”; adalah pengertian dari:

- a. Poaching dan Discount
- b. Non disclosure dan Misrepresentation.

☒ c. Twisting dan Replacement



MY FIRST CASE TRAINING **PRU**Cekatan

Informasi lebih rinci terdapat:

- *handbook (New Agent Guide Book)*
- *Agency Update*



Tetap Berjualan Tanpa Harus Berdekatan

Dengan adanya PRUCekatan, maka kita tetap bisa berinteraksi dengan calon Nasabah kita sekalipun tidak bertemu secara *face to face*. Kita tetap bisa berjualan walaupun tidak satu kota dengan calon Nasabah kita bisa menggunakan PRUCekatan untuk

Proses *Submit* Polis baru **dengan Tatap Muka *Virtual*** untuk **Produk Tradisional** Syarat dan Ketentuan



Kriteria Polis

- Pemegang Polis = Tertanggung Utama = Pembayar Premi
- Tidak ada tertanggung tambahan
- Produk yang bisa dijual dengan Cekatan adalah Produk Tradisional seperti : **PRU**Cinta, PCB 88, **PSS** Plus Pro (Syariah), **PRU**Cerah, **PRU**Solusi Kondisi Kritis Syariah (PKKS), dan **PRU**Warisan
- Transfer/**PRU**Pay Link (Debit/Credit/OVO)
- Polis dalam bentuk elektronik ke *email* Pemegang Polis dan Ringkasan Polis (cetak) ke alamat Pemegang Polis

Customer Microsite

Sistem akan mengirim otomatis

tautan/link melalui SMS ke

Nasabah

- Yang berisi ilustrasi (termasuk profil Nasabah) dan SPAJ

PRUForce

Tenaga pemasar menerima

notifikasi:

- No.SPAJ dan Status Polis

Confidential

Proses *Submit* Polis baru dengan Tatap Muka *Virtual* untuk **Produk Tradisional** Syarat dan Ketentuan



Tenaga Pemasar melakukan hal ini:

1. Menghubungi Nasabah **melalui video call** (aplikasi WhatsApp, Line, Facetime atau aplikasi lainnya)
2. **Memperlihatkan Identitas resmi** sebagai Tenaga Pemasar Resmi (Kartu Lisensi AAJI/AASI yang masih berlaku) dan **mengirimkan foto diri dengan kartu AAJI/AASI** tersebut ke calon Nasabah
3. Wajib mencari tahu **kebutuhan dan kemampuan calon Nasabah**
4. Menjelaskan periode **freelook 21 hari kerja** setelah Polis diterima
5. **Dilarang menjual polis** dalam pengisian data ilustrasi termasuk profil risiko
6. **Menjelaskan Fitur Produk & Informasi Penting lainnya** sesuai Informasi Produk melalui **video call**
7. **Download/email hasil ilustrasi dan membagikan ke Nasabah** untuk memastikan sudah sesuai dengan kebutuhan Nasabah
8. **Jika Nasabah setuju, maka tenaga pemasar melengkapi SPAJ** di PRUForce sesuai data KTP nasabah, Kondisi Kesehatan, pekerjaan dan hobi melalui video call dengan nasabah
9. **Step-6 PRUForce, klik YES** jika proses dengan tatap muka virtual

10. Step-6 **PRUForce** harus **upload** kelengkapan dokumen:

Khusus Produk Tradisional :

- **Screen Capture Video Call dengan Calon Nasabah**
- **KTP Calon Pemegang Polis**
- **Foto selfie Pemegang Polis dengan KTP**

11. Dalam hal Perusahaan memasarkan Produk Asuransi melalui sarana komunikasi jarak jauh atau kunjungan langsung, harus memenuhi hal sebagai berikut :

- 1) Mendapatkan persetujuan calon nasabah untuk melakukan penawaran produk melalui sarana komunikasi pribadi
- 2) Komunikasi hanya dapat dilakukan pada hari Senin sampai dengan Sabtu di luar hari libur nasional dari pukul 08.00 – 18.00 waktu setempat, kecuali atas persetujuan atau permintaan pemegang polis, tertanggung, atau peserta;
- 3) Menginformasikan sumber data dan/ atau informasi pribadi calon nasabah yang diperoleh tenaga pemasar dalam hal mendapatkan data dan/atau informasi pribadi calon nasabah dari pihak lain
- 4) Menginformasikan nama pihak yang memasarkan Produk Asuransi dan Perusahaan yang diwakilinya;
- 5) Menjelaskan maksud dan tujuan terlebih dahulu sebelum memasarkan Produk Asuransi; dan

Welcome Call



Welcome Call adalah proses konfirmasi melalui telephone dan media lainnya yang dilakukan oleh Perusahaan kepada Pemegang Polis berdasarkan naskah tertentu terkait dengan proses Penjualan Produk Asuransi

Tujuan Welcome Call

1. Menyampaikan selamat datang ke dalam keluarga besar Indonesia kepada Pemegang Polis
2. Memastikan Pemegang Polis bertemu langsung dengan Tenaga Pemasar / Agen
3. Melakukan konfirmasi data polis, antara lain: tanggal polis terbit, jumlah Premi/kontribusi, dan frekuensi pembayaran Premi/kontribusi
4. Memastikan korespondensi Pemegang Polis
5. Memastikan Pemegang Polis telah mengisi Surat Pengajuan Asuransi Jiwa dengan benar dan lengkap termasuk data Riwayat Kesehatan serta penyakit yang pernah diderita jika ada



Untuk Pemegang Polis yang membeli dengan **CEKATAN** atau dengan *face to face* akan menerima **Welcome Call** (*adalah proses konfirmasi melalui telephone yang dilakukan oleh Perusahaan kepada Pemegang Polis berdasarkan naskah tertentu terkait dengan proses Penjualan Produk Asuransi*)

Penting bagi Tenaga Pemasar untuk memastikan penjelasan ulang diberikan kepada Nasabah / Peserta untuk menghindari complain dari Nasabah / Peserta dimasa mendatang

Hal - hal Penting lainnya:



Penjelasan Lebih Lengkap Terkait PRU Cekatan
Silahkan melihat Pada Dokumen Pendukung
Di dalam PRUForce

Login PRUForce – Pilih Menu Training – Klik Katalog – Search MFC Training – *Scroll down*
– *Supporting Document*



Test Pemahaman



1. Berikut adalah Syarat dan ketentuan dalam Penjualan melalui Tatap Muka Cekatan, **kecuali**:

- a. Boleh dibeli oleh nasabah dari seluruh negara
- b. Pembayaran melalui Transfer/PRUPay Link (Debit/Credit/OVO). Polis dalam bentuk elektronik ke *email* Pemegang Polis dan Ringkasan Polis (cetak) ke alamat Pemegang Polis. Hanya bisa ditawarkan kepada nasabah yang ada di Indonesia
- c. Pemegang Polis = Tertanggung Utama = Pembayar Premi . Tidak ada tertanggung tambahan. Produk yang bisa dijual adalah semua produk tradisional.

2. Penjualan dengan cara Cekatan dapat dilakukan oleh Tenaga Pemasar Prudential untuk produk apa saja ?

- a. Semua Produk PAYDI
- b. Semua Produk PAYDI dan Tradisional
- c. Semua Produk Tradisional



PRUPay Link





Bayar Premi/Kontribusi Kini Lebih Mudah!

Tahukah kamu bahwa Polis *Lapse*/Tidak Aktif menjadi salah satu penyebab **Klaim ditOLAK**. Supaya Polis tidak *Lapse*, bayar polis tepat waktu sekarang bisa menggunakan PRUPay Link melalui Link atau pindai tautan di bawah ini:

PRUPay Link Konvensional:
<https://payment.prudential.co.id>



PRUPay Link Syariah:
<https://payment.prudentialsyariah.co.id>



***Agency Update No.031/PLA/II/2021 : Tata Laksana pembayaran premi / kontribusi pertama & premi / kontribusi lanjutan**



Informasi Pembayaran Premi / Kontribusi



Electronic Payment

- PRUPay Link
- ATM
- Mobile Banking
- Internet Banking
- Tokopedia



Non Cash Payment

- Autodebit Kartu Kredit
- Autodebit Kartu Debit (Saat ini tersedia Mandiri, BNI dan BRI)
- Autodebit Rekening Bank



Cash Payment

- PT POS
- Pegadaian
- Indomaret



Pembayaran yang disarankan:

1. AUTODOBIT REKENING
2. AUTODEBIT KARTU KREDIT



Keuntungan :

3. Mudah
4. Perlindungan lebih Pasti

Manfaat PRU PayLink bagi Tenaga Pemasar

Kepastian Kelangsungan
Bisnis

Kepastian *Income*

Manfaat PRU PayLink bagi Nasabah

Menjaga
keberlangsungan nilai
tunai
Kepastian
Perlindungan



Persistensi

ayanan yang dapat diberikan:

1. Memberikan informasi produk baru Prudential Indonesia & Prudential Syariah
2. Memberikan Pelayanan polis berkala
3. Membantu proses perubahan Major dan Minor
4. Menjelaskan biaya – biaya apa saja yang ada di dalam polis , Nilai Tunai, Klaim, Pemulihan Polis, Cuti Premi
5. Mudah dihubungi oleh nasabah baik telephone, SMS, WA, Email, dll
6. Menyarankan nasabah untuk menggunakan autodebit yang didaftarkan melalui PRUPay Link agar pembayaran premi dapat selalu tepat waktu
7. Menjual Asuransi sesuai dengan kebutuhan dan kemampuan



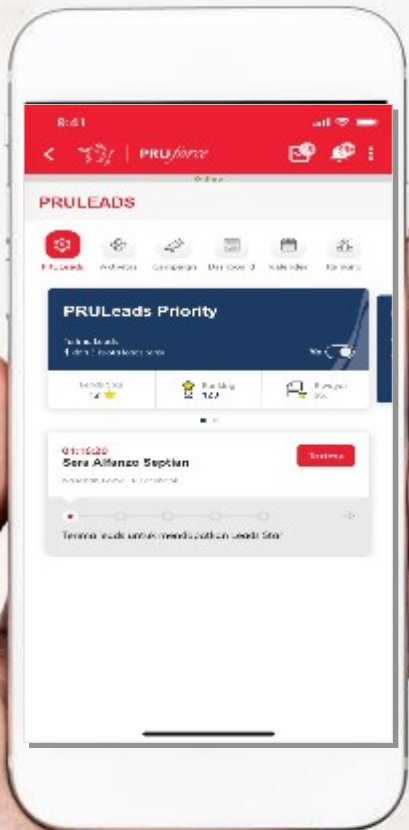
PRULeads



Prudential memudahkan
Tenaga Pemasar
untuk mendapatkan
Calon Nasabah/Peserta dengan
hadirnya fitur terbaru...

PRULeads

Rekan Bisnis Anda di Era Digital.





Sekilas **PRU**Leads

Kenapa **PRU**Leads ?

1

PRULeads memberikan informasi **KEBUTUHAN** proteksi Finansial dan Kesehatan Calon Nasabah/ Peserta dengan bantuan **TEKNOLOGI** terkini

2

Memberikan Anda Calon Nasabah/ Peserta yang lebih **POTENSIAL** serta memperluas **JARINGAN** Anda

3

Cara yg lebih **EFEKTIF** untuk membangun **HUBUNGAN** jangka panjang dengan Calon Nasabah/ Peserta

1

Membantu **MENINGKATKAN** produksi/bisnis Anda

2

Mengelola **NASABAH BARU & EXISTING** dengan lebih efisien

3

Memiliki **WAKTU LUANG** lebih banyak untuk Aktivitas lain

4

Untuk **PENCAPAIAN** yang semakin **LUAR BIASA!**



Aktivitas Penjualan Semakin Mudah
dengan hadirnya fitur **PRU**Leads Club & **PRU**Leads Priority

PRULeads Club

Untuk Semua Tenaga Pemasar



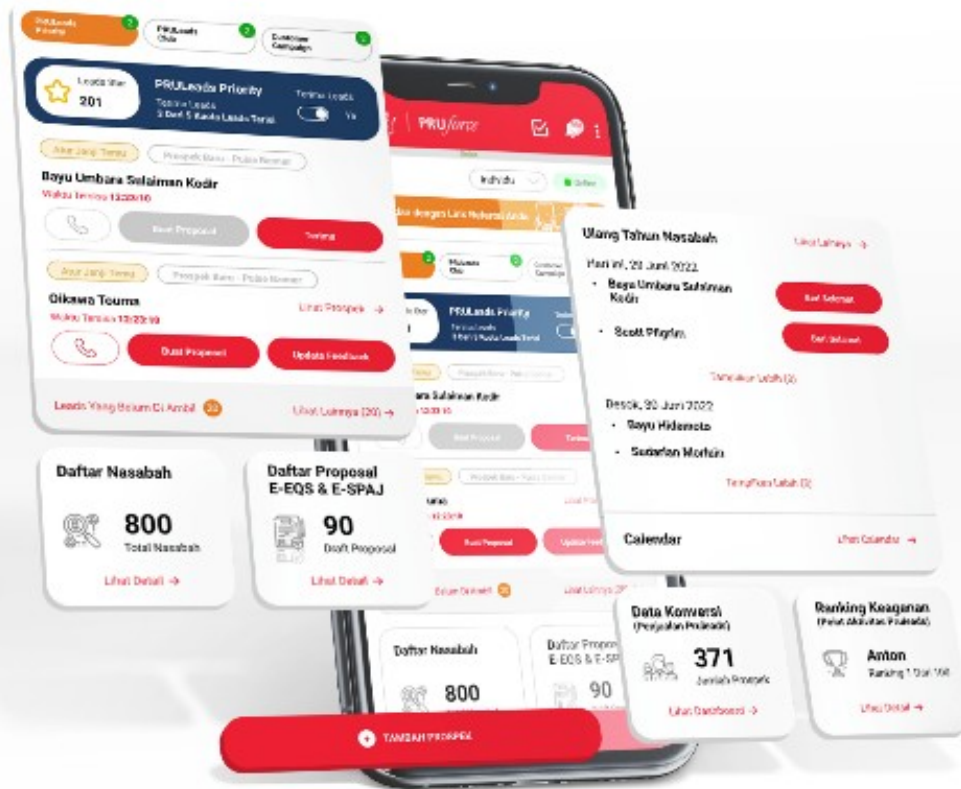
- ✓ **Input Manual** (*Agent Owned Leads*)
- ✓ **Link Pulse Referral**
- ✓ **Link Agent Referral**
- ✓ **Campaign Nasabah Lama**
- ✓ **Poin Aktivitas** untuk Daily Score Card
- ✓ **Monitor & Tracking** (Agen & Leader)

PRULeads Priority

Untuk Member PRULeads Priority



- ✓ **Fitur **PRU**Leads Club**
- ✓ **Leads Pulse**
- ✓ **Leads OVO**
- ✓ **Leads Media Sosial**
- ✓ **Leads Star Point** untuk Prioritas Distribusi Leads

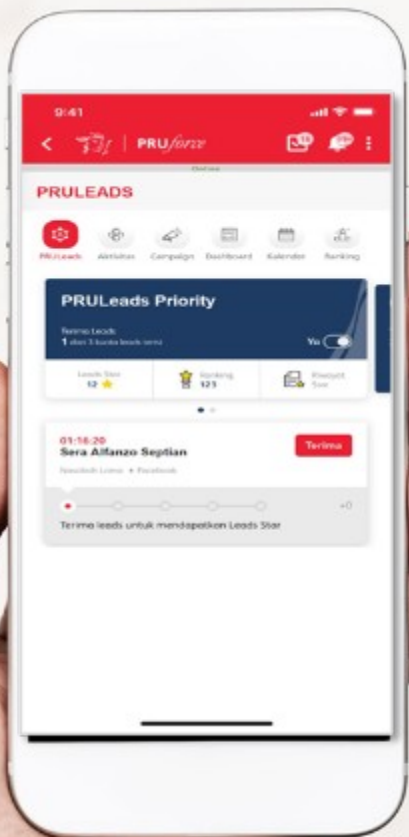


Halo Tenaga Pemasar Prudential Indonesia / Prudential Syariah Sudah siap masuk ke era baru cara penjualan yang lebih cepat dan mudah? Kini telah hadir fitur terbaru **Single View of Customers** di PRULeads!

Melalui Single View of Customers, kamu bisa mengakses beragam fitur lainnya hanya dalam satu halaman, mulai dari:

- **Membuat Prospek Baru** dari kontak yang kamu kenal
- **Link Agent Referral**
- **Daftar Prospek** atau Leads
- **Daftar Nasabah**
- **Daftar Proposal**
- **Ulang Tahun Nasabah**
- **Calendar**
- **Data Konversi PRULeads**
- **Ranking Poin Aktivitas**

Langsung kita bahas aja yuk bagaimana cara



Catatan : Untuk dapat mengetahui lebih jelas lagi tentang PRULEADS, Tenaga Pemasar bisa mengikuti Training PRULEADS - Dengan mendaftar melalui PRUForce



➤ Test Pemahaman



1. Apa manfaat PRULeads untuk Tenaga Pemasar?
 - a. Perlindungan jiwa yang komprehensif dan fleksibel untuk nasabah jangka panjang
 - b. Pulse Referral, dan memudahkan membuat eSQS saja
 - ☒ c. Input Prospek pribadi, Pulse referral, Leads nasabah lama, Campaign Nasabah lama

1. Apa keuntungan PRULeads dengan Fitur Link Agent Referral ?
 - a. Ulang tahun, dashboard, kalender
 - b. List prospect, tambah prospect, link agen referral
 - ☒ c. Semua jawaban benar



*MY FIRST CASE
TRAINING*

Informasi Training Lainnya



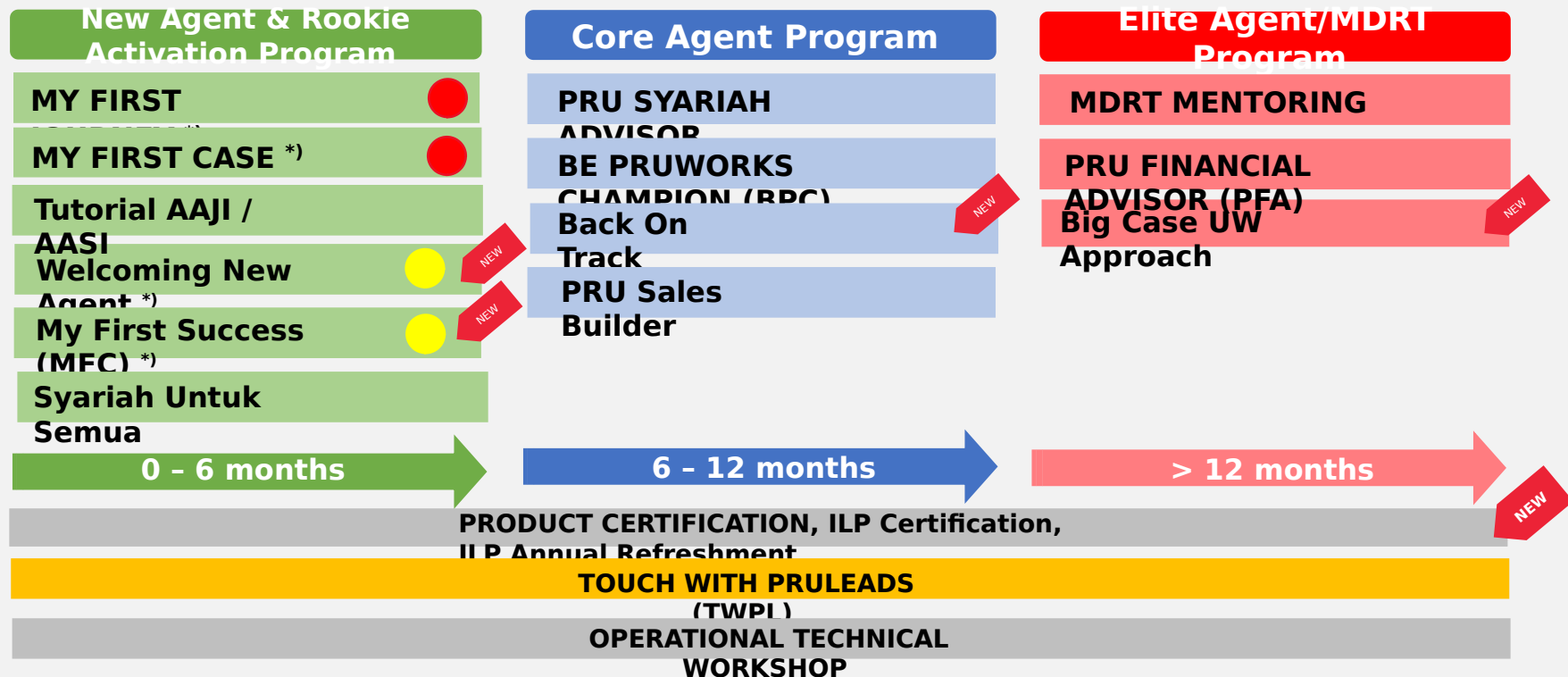


Bagaimana Next Journey
Anda
Setelah Mengikuti Training
My First Case (MFC) ?





Agent Development Roadmap 2023



*) Mandatory Training *) only for New Agent
Reward / Kontes

Daftar untuk *Training* Produk & Sertifikasi Lainnya!



Untuk pemahaman yang lebih **TERINCI**

**Produ
k
Dasar**

Produk Baru PAYDI

PRUSolusi **SEHAT Plus Pro & PRU**Solusi **SEHAT Plus Pro SYARIAH**

PRUCinta

PRUCritical Benefit 88 (**PCB88**)

PRUWarisan

PRUCerah

PRU Solusi Kondisi Kritis Syariah

**Rider
s**

PPH Plus Pro & PPH Plus Pro Syariah

**Lainny
a**

Syariah Untuk Semua

Syariah Training Series

PRUWorks



Pendaftaran dan jadwal terdapat pada:
Login Pru Force – Menu hamburger – Training – Jadwal
– Semua Jadwal – (Pilh Training) – Daftar

Ikuti *Training* Sertifikasi



Sebelum memulai **BERJUALAN!**

Produk Dasar



1. Training Sertifikasi Produk Unit Link
2. PRU Solusi **SEHAT Plus Pro** & **PRU** Solusi **SEHAT Plus Pro SYARIAH**
3. PRU Warisan
4. PRU CERAH
5. PRU Solusi Kondisi Kritis Syariah (PRUKS)

Riders & Lainnya



1. PRU Works
2. PPH Plus Pro & PPH Plus Pro Syariah

Pendaftaran dan jadwal terdapat pada:
Login Pru Force - Menu hamburger - Training - Jadwal
- Semua Jadwal - (Pilih Training) - Daftar



ASURANSI JIWA KUMPULAN



**Ingin tahu lebih lanjut tentang PRUWorks?
Daftarkan diri Anda melalui PRUforce dan ikuti
trainingnya untuk informasi lebih lanjut!**

Panduan daftar : PRUforce - Training - Katalog - PRUWorks Training

Follow Us on Social Media Prudential Life Assurance I



www.prudential.co.id



Prudential
Indonesia



Prudential
Indonesia



Prudential
Indonesia



id_prudentia



id_prudentia



Follow Us on Social Media Prudential Syariah!



www.prudentialsyariah.co.id



Prudential
Syariah



Prudential Syariah



Prudential Syariah



[prudentialsyariahindones](https://www.instagram.com/prudentialsyariahindonesia)



[prudentialsyariah](https://www.tiktok.com/@prudentialsyariah)



THANK YOU



Apa yang harus dilakukan setelah mengikuti training MFC ?



1. Checkin
2. Checkout
3. Post Test

